

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН  
ЮЖНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА (КРАСНОДАР)  
КРАСНОДАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ МВД РОССИИ  
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
СОЧИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
КУБАНСКИЙ ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОЮЗ ЭКОНОМИСТОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
«КРУГ КОНДРАТЬЕВА» (ФРАНЦИЯ)  
КРАСНОДАРСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД  
«НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ КУБАНИ»  
КРАСНОДАРСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ  
ОРГАНИЗАЦИИ «АССОЦИАЦИЯ ЮРИСТОВ РОССИИ»  
КРАСНОДАРСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«ОБЩЕСТВО «ЗНАНИЕ»

# **ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ: РЕАЛЬНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ ДИНАМИЧНОГО СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

**СБОРНИК СТАТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

*Под редакцией Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева,  
В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой*

КРАСНОДАР  
ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮЖНОГО ИНСТИТУТА МЕНЕДЖМЕНТА, 2014

**ББК 65.9 (2Рос)+67.4**  
**Э 41**

**Редакционно-издательский совет сборника научных статей:**

А.Ю. Архипов, С.И. Берлин, А.В. Бузгалин, В.В. Долинская, Л.Л. Игонина,  
А.Н. Ильяшенко, А.О. Иншакова, П.В. Каленский, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер,  
А.А. Кизим, Х.А. Константиныди, Р.М. Нуреев, С.С. Слепаков, Э.В. Соболев,  
В.В. Сорокожердьеv, З.М. Хашева, Л.Я. Чикарина, Л.П. Шульгатый

Ответственный редактор В.В. Сорокожердьеv

По итогам Международной научно-практической конференции  
«Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России:  
реальные императивы динамичного социохозяйственного развития»,  
проведенной в г. Сочи 1-5 октября 2014 г.

Партнеры конференции:  
Академия стратегического управления  
Южный инновационно-консалтинговый центр  
Группа компаний «Андата»

**Э 41**     **Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного социохозяйственного развития.** Сборник статей международной научно-практической конференции. / Под ред. Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева, Э.В. Соболева, З.М. Хашевой. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2014. – 415 [1] с.

**ISBN 978-5-93926-261-3**

*В настоящем сборнике статей представлены материалы, подготовленные участниками Международной научно-практической конференции «Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного социохозяйственного развития», проведенной в г. Сочи 1-5 октября 2014 г.*

*Для научных работников, специалистов в области экономики и права, студентов экономических и общественных специальностей, всех, кто интересуется проблемами экономики, права и экономической политики.*

**ББК 65.9 (2Рос)+67.4**

© Южный институт менеджмента, 2014  
© Коллектив авторов, 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Агузарова Л.А., Элбакиева З.Б.</i> Налоговое регулирование в системе межбюджетных отношений Российской Федерации.....	6
<i>Алимова И.О., Потапенко Е.А.</i> Современные процессы международной экономической интеграции.....	10
<i>Альпидовская М.Л.</i> Проблемы «новой» экономики: конфликтный путь или извечная миссия.....	16
<i>Анопченко Т.Ю., Кирсанов С.А.</i> К вопросу о совершенствовании управления доходами государственного бюджета.....	22
<i>Басамыгина И.Н., Толбатова К.В.</i> Историческая динамика экономической культуры.....	31
<i>Басамыгина И.Н., Толбатова К.В.</i> Культурная компонента как институциональная среда общественного воспроизводства.....	34
<i>Берберов А.Б.</i> Налоговая политика современной России: её соответствие и основные противоречия национальным экономическим интересам.....	37
<i>Берлин С.И.</i> Роль регулирования в туристско-рекреационном комплексе для реализации стратегии интенсивного развития региона.....	43
<i>Бершадская О.В.</i> Табаководство как традиционная отрасль хозяйственной деятельности армянского и греческого населения черноморской губернии (округа).....	49
<i>Бондаренко Т.И.</i> К вопросу об институциональном климате малой экономики России.....	55
<i>Будович Ю.И.</i> Проблема критерия экономики в экономической теории.....	60
<i>Викулин М.Ю.</i> Разработка методик оценки эффективности строительной организации.....	70
<i>Вихарев В.В.</i> Прогнозные оценки развития институциональной среды трансформирующейся социально-экономической системы России на основе индексов the prs group в рамках модели ICRG.....	76
<i>Галазов К.К.</i> Экономическая организация контрафактных рынков в макрохозяйственной системе.....	81
<i>Гоголев Ю.В.</i> Развитие рынка ценных бумаг в Российской Федерации.....	87
<i>Година О.В.</i> Методический подход к выявлению стратегических проблем инновационно ориентированной организации.....	89
<i>Грачев Н.И.</i> Экономическая политика и присоединение России к ВТО в свете обеспечения конституционного принципа суверенитета.....	95
<i>Губанова Е.Е.</i> Предпосылки и пути совершенствования программно-целевых методов управления.....	102
<i>Евдокимов Ю.В.</i> Современная геополитическая ситуация и экономика России.....	107
<i>Евлов А.З.</i> Сельское хозяйство как главный фактор воспроизводства общества.....	114
<i>Захарова И.С.</i> Переход на государственные программы: особенности и проблемы (на примере Краснодарского края).....	123
<i>Иголина Л.Л.</i> Финансовый сектор российской экономики: тенденции развития и роль в решении стратегических социохозяйственных задач.....	128
<i>Инишаква А.О., Турбина И.А.</i> Согласие органа юридического лица на совершение крупной сделки в новой норме ГК РФ.....	135

<b>Карачевцева М.А.</b> Информатизация в системе взаимодействия страхователей и пенсионного фонда России.....	142
<b>Катульская Я.Н.</b> Взаимоотношения России и Украины на фоне мирового порядка и лидерства.....	146
<b>Киселёва Н.И.</b> Проблемы совершенствования методологии и инструментария исследования экономического поведения.....	153
<b>Климова Н.В.</b> Малый бизнес: новые возможности и риски.....	158
<b>Клочко Е.Н., Хаешева З.М.</b> Основные направления нематериального стимулирования современных компаний.....	166
<b>Коришнуова Г.Я.</b> Анализ валютного портфеля организации при помощи копула-функций.....	169
<b>Кривцова Л.М., Личино С.В.</b> К проблеме формирования предпринимательских компетенций.....	174
<b>Кузнецов А.В.</b> Англосаксонская модель капитализма на пути построения многополярного мира: вызов России.....	179
<b>Кусова Ф.С., Ситохова Т.Е.</b> Атерналистский подход в обеспечении экономических интересов государства.....	185
<b>Лебедев К.Н.</b> Проблемы финансового анализа.....	192
<b>Матвиенко К.В.</b> Управление государственным долгом в части формирования и исполнения программ заимствований.....	201
<b>Меркулов Ю.А.</b> Экономическая эффективность городской транспортной системы.....	208
<b>Мотосова П.А.</b> Развитие механизмов ГЧП по средствам грантовых программ в условиях экономики знаний.....	210
<b>Назранов З.З.</b> Перспективы инновационной трансформации России.....	214
<b>Николаева А.Л.</b> Налог на недвижимость физических лиц: будет ли он эффективен в современной России?.....	222
<b>Петров И.В., Ермоленко О.М.</b> Модернизация российского банковского сектора – фактор повышения экономической безопасности региона.....	228
<b>Полуюффа Л.В.</b> Перспективы развития и становление кластера в России на примере нефтяной отрасли.....	2325
<b>Пономарева М.А., Попова А.А.</b> Перспективы развития франчайзинговых предприятий в России.....	241
<b>Попова А.С., Пахомова А.Ю.</b> Исследование инструментов интеграции образовательных услуг и маркетинга.....	244
<b>Пустоветов С.Е.</b> Игровая зона в Крыму: выгодная инвестиция или растрата средств?.....	251
<b>Розанова Т.П., Иванова Ю.Н.</b> Выбор способа проведения операций в интегрированных структурах: интернализация или аутсорсинг.....	257
<b>Рошкеттаева У.Ю.</b> Интегрированная отчетность – новая модель корпоративной отчетности.....	266
<b>Рыженков А.Я., Цибенко А.Ю.</b> Социально-философская сущность партнерства.....	272
<b>Сапрыкина Н.В., Суковатова О.П., Чернобродова Л.А.</b> Влияние содержания индикаторов уровня и качества жизни населения на оценку социально-экономического развития территории.....	282
<b>Семидоцкий В.А., Хаешева З.М., Гурфель Л.И.</b> Направления государственного регулирования эффективной реализации федеральных мега-проектов (на примере Сочи-2014).....	290

<b>Сидорова Д.А.</b> Российский рынок образовательных услуг: пришло ли время маркетинга в образовании? .....	292
<b>Смородинова Ю.С., Куемжиева Е.Г.</b> Принцип диспозитивности в производстве по делам об оспаривании решений, действий (бездействия) органов публичной власти и их должностных лиц .....	297
<b>Стицок Р.И., Кабардиева Л.Р.</b> Конкурентная разведка – как основной структурный элемент войны брендов.....	300
<b>Суншев К.М.</b> Пути совершенствования взаимодействия реального и банковского секторов экономики .....	307
<b>Такижбаева О.Г., Бычкова Н.А.</b> Методологические аспекты применения активных методов обучения в преподавании экономических дисциплин .....	308
<b>Темирова З.Д.</b> Роль и значение социального страхования в современных рыночных отношениях.....	318
<b>Тупиха Н.А.</b> Институциональная среда малого предпринимательства в России .....	324
<b>Тутина Я.А.</b> Методические подходы к управлению маркетинговыми программами малых форм агропроизводств.....	329
<b>Уколова Е.М.</b> Современное состояние финансовой системы ведущих зарубежных стран .....	335
<b>Ушаков А.С.</b> Приоритетные аспекты системного подхода к развитию отношений локального финансового рынка .....	342
<b>Федоренко Т.М.</b> Формирование механизма управления социально-экономическими процессами на уровне муниципального образования.....	350
<b>Федорова Я.В., Коржов Д.П., Рогачев А.Ф.</b> Методика анализа защищенности инфраструктуры корпоративного сектора.....	357
<b>Харченко Н.П.</b> К вопросу об организационно-методических аспектах управления социально-экономическим развитием муниципального образования.....	363
<b>Хашева З.М., Совмиз С.А.</b> Интеграционные процессы в современной российской экономике на примере агропромышленного комплекса .....	369
<b>Хашева З.М., Соловьева В.К.</b> К вопросу о развитии социально-экономической системы Краснодарского края .....	374
<b>Цхададзе Н.В., Ахмадеев Д.Р.</b> Институциональная трансформация неформальной занятости в России.....	378
<b>Цхададзе Н.В.</b> Экономический анализ и классификация налоговых рисков в современной экономике.....	384
<b>Чернявская А.Ю.</b> Сбалансированная система показателей – система оценок перспектив .....	390
<b>Чистяков Н.В.</b> Влияние идеологии на экономику государства .....	392
<b>Шаронов С.А.</b> договорные аспекты правового регулирования охранной деятельности в Российской Федерации.....	395
<b>Шмелева Д.В.</b> Проблемы правового регулирования инновационной деятельности в России .....	401
<b>Яковлева А.В.</b> Страхование по безработице как перспективный вид страхования в России.....	408

## **НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Межбюджетные отношения используются всеми государствами мира. Построение правильных и эффективных межбюджетных отношений зависит от формы государственного устройства. По органу, который взимает налог или сбор и в распоряжение которого он поступает, различают в унитарном государстве (например, Великобритании, Франции, Италии, Испании и др.): 1) государственные налоги и сборы; 2) местные налоги и сборы, взимаемые местными органами самоуправления на определенной территории, которые соответственно подлежат зачислению в местный бюджет. В федеративном государстве используется трехуровневая налоговая система: 1) федеральные налоги и сборы; 2) налоги субъектов федерации; 3) местные налоги. Российская налоговая система является трехуровневой.

Актуальность данной темы заключается в том, что с 90-х годов до настоящего времени построение эффективной системы межбюджетных отношений претерпевает глобальное реформирование. В данный период времени происходит максимально возможное совершенствование нормативно-правовой базы регулирования межбюджетных отношений, механизмов распределения денежных средств пропорционально между всеми субъектами РФ.

Федеративное устройство РФ предусматривает, что и межбюджетные отношения государства должны строиться на основе федерализма. Понятие бюджетного федерализма сводится к законодательно установленным бюджетным правоотношениям двух равноправных сторон: с одной стороны – федеральных и с другой стороны – региональных органов власти и управления. Законодательно установленные взаимоотношения должны быть соблюдены на любой стадии бюджетного процесса. [7]

Несмотря на проведение в РФ постоянных реформ, в системе межбюджетных отношений не в полной мере соблюдены основные принципы бюджетного федерализма. Основными принципами построения бюджетного федерализма является равноправие субъектов РФ в их налоговых и бюджетных взаимоотношениях с федеральным центром и самостоятельность бюджетов разных уровней.

Законодательство РФ устанавливает межбюджетные отношения как отношения органов РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления. Государственный бюджет включает в себя две стороны: доходы

и расходы государства. Основным источником доходов консолидированного бюджета являются налоги (удельный вес по итогам 2013 года составляет более 90%).

Следует отметить, что из 100% поступивших доходов от всех категорий налогоплательщиков в консолидированный бюджет РФ доля федерального бюджета составляет 65%, а регионов и муниципалитетов всего 35%. [8] Эти данные указывают на одну из основных проблем, которую следует как можно скорее решить. Если не принять меры по улучшению указанной проблемы, то это приведет к снижению собираемости налогов. В результате возникает большая вероятность того, что у региона за отчетный (финансовый) период образуется дефицит бюджета. В этом случае данному региону из средств федерального бюджета необходимо будет выделить в большем размере безвозмездных поступлений, нежели за прошлые периоды, что нецелесообразно как государству в целом, так и конкретному субъекту. На наш взгляд одним из способов решения данной проблемы является то, что доходы региона нужно делить как минимум поровну, и делать это нужно немедленно. При использовании данного метода можно с уверенностью отметить, что собираемость налогов увеличится, а сумма дотаций сократится в разы. Также следует предположить, что при введении определенных программ и мер по социально – экономическому развитию региона (например, совершенствование поддержки малого и среднего предпринимательства) возрастет количество налогоплательщиков. Решение данной проблемы приведет к появлению стимула для увеличения собственной доходной базы субъектов. Но важным условием нормального функционирования межбюджетных отношений является жесткий финансовый контроль со стороны вышестоящих органов за правильным и целесообразным расходованием бюджетных денежных средств субъектов. Проводить ревизии исполнительными органами нижестоящего уровня.

Совершенно очевидно, что одной из основных проблем на сегодняшний день является количество дотационных субъектов и их уровень. [3] Согласно Конституции Российской Федерации выделено 83 субъекта – из общего числа регионами – донорами на период 2012 года составляло 11 субъектов, а к 2014 году они сократились до 10 (Республика Татарстан, Ленинградская область, Московская область, Сахалинская область, Тюменская область, Москва, Санкт-Петербург, Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ), а остальные 73 являются дотационными. Это безобразно, в основном 10 регионов «кормят» 73 субъекта. Это означает, что 80% всех регионов России находится в зоне убыточности. [6]

На территории РФ имеются субъекты с высоким уровнем дотационности регионов. Уровень дотационности – это показатель развитости и самообеспеченности региона. Самыми дотационными регионами на се-

годняшний день являются: Камчатский край, Республика Саха, Алтайский край, Республика Ингушетия и другие. Очевидно, что быть регионом – донором намного удобнее, больше самостоятельности в развитии экономики региона, что довольно выгодно как для субъекта, так и для государства в целом. Субъектам не приходится «просить» финансовой помощи у вышестоящего органа. Что невозможно сказать о дотационных регионах. [3;4] Следует обратить особое внимание к решению данной проблемы.

Предлагаем следующие варианты по сокращению дотационных субъектов в РФ:

- целевое расходование средств бюджета;
- применение особых мер по сокращению безработицы и увеличению рабочих мест, которые приведут к максимальной занятости всего трудоспособного населения субъекта РФ. Тем самым увеличатся поступления в бюджет за счет налога на доходы физических лиц;
- дефицит бюджета, порождающий увеличение дотаций тесно связан с инвестиционным «голодом». Инвестиционный «голод», в свою очередь, образуется за счет вложения российскими инвесторами финансовых средств в зарубежные организации, так как отток денежных ресурсов из РФ в несколько раз превышает их приток. Причиной оттока финансовых ресурсов является ощущение российскими предпринимателями политической и экономической нестабильности в РФ. Чаще всего организации хранят свою прибыль в иностранных банках, чем ввозить ее обратно в Россию и направлять на новые инвестиции, ведь надежнее вкладывать средства в швейцарский банк, чем в экономику России.

– принятие мер по выведению максимально возможного количества организаций из теневого сектора экономики за счет ужесточения законодательной базы, предусматривающий применение санкций в увеличенном размере в соответствии с Налоговым Кодексом РФ.

Следует обратить внимание на введение нового налога в действующую налоговую систему РФ – налог на недвижимость, который объединяет в себе 2 налога. При введении нового налога прекращается действие на территории соответствующего субъекта РФ налога на имущество физических лиц и земельного налога. [5] А эти налоги на сегодняшний день являются основными источниками формирования доходной части местных бюджетов. Тогда каким образом возможно увеличить доходы и стать независимым от федерального бюджета субъектам, если сокращаются налоги, а тем самым налоговая нагрузка? Ведь это наоборот приведет к снижению собираемости налогов. Поэтому нужно повышать доходную часть именно территориальных бюджетов, находить для этого разные эффективные методы и способы.

Подводя итоги исследования, следует выделить основные факторы



совершенствования межбюджетных отношений в России. В частности, первостепенным фактором выступает увеличение собираемости налогов во всех субъектах РФ. Особый акцент следует сделать на налоги, которые остаются в субъектах РФ и муниципальных образованиях. Важно ужесточить государственный контроль над целевым расходованием бюджетных средств. Кроме того, целесообразно разработать новые государственные программы, которые в результате приведут к экономическому росту конкретного региона, а в целом и государства. При введении и реализации подобных программ многие субъекты смогут увеличить собственные доходы и самостоятельно, без финансирования из федерального бюджета, осуществлять поставленные перед ними цели, задачи и функции. Серьезным инструментом по наращиванию налогового потенциала субъектов является порядок распределения налогов и сборов. Здесь важно пересмотреть порядок распределения налогов и сборов между уровнями бюджетов бюджетной системы.

Таким образом, совершенствование межбюджетных отношений может оказать значительное положительное влияние на эффективное функционирование всей экономики.

#### *Литература:*

1. Методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.11.2004 г. № 670.
2. Агузарова Л.А. Налоговый потенциал региона и повышение эффективности планирования налоговых доходов (на материалах РСО-Алания)//Налоги и налогообложение. – 2013. – № 11. С. 818-824.
3. Агузарова Л.А. Проблемы формирования бюджетов муниципального образования в дотационном регионе (на материалах РСО-Алания)//Налоги и налогообложение. – 2013. – № 4. С. 279-285.
4. Агузарова Л.А. Пути укрепления местных бюджетов в дотационном регионе (на материалах РСО-Алания)//Финансовое право и управление. – 2013. – №4. С. 44-58.
5. Агузарова Ф.С. Налоги реформируются: социальный аспект//Налоги и налогообложение. – 2013. – № 12. С. 939-942.
6. Токаева С.К., Агузарова Ф.С. Теоретические и методологические подходы к оценке налогового потенциала//Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 3-3. С. 10-13.
7. Поляк Г.Б. Налоги и налогообложение : учебник для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 463с.
8. Официальный сайт Федерального казначейство РФ. [roskazna.ru](http://roskazna.ru).

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

На современном этапе экономического развития, глобализация экономической деятельности изменяет среду мировой экономики, преобразовывает взаимосвязи и взаимозависимости между международными институтами. Стремление к экономической интеграции является одной из наиболее очевидных тенденций развития современной мировой экономики. Влияние процесса глобализации создает новые характеристики данного процесса, обостряя конкуренцию между интеграционными объединениями. В СНГ наиболее успешно интеграционные процессы реализуются странами Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС): с 2010 г. функционирует Таможенный союз, с 2012 г. – Единое экономическое пространство и новый договор о Зоне свободной торговли.

В процессе институциональных преобразований, которые неизбежно приводят к усилению неоднородности в развитии интеграционного пространства на территории СНГ, одни страны получают значительный эффект от интеграционного процесса, а другие, в силу разных причин, не могут реализовать свои интересы в полном объеме. В результате, возникают основания для формирования препятствий на пути углубления процессов международной экономической интеграции, что ярко проявилось в условиях экономического кризиса 2008-2012 годов.

Такая неоднородность формирует необходимость выбора эффективного способа осуществления региональной интеграции, а также наиболее оптимального сценария межстранового развития. В условиях глобализации и трансформации экономик интегрирующихся стран, к более тесному и открытому сотрудничеству, выработка наиболее эффективного механизма экономического взаимодействия становится приоритетным направлением развития региональной экономической интеграции стран. Современное развитие экономики не позволяет странам, активно вовлеченным в процессы интеграции, оставаться изолированными от глобальных процессов.

Являясь частью Европы, Россия на протяжении многих лет оказывала существенное влияние на общеевропейские процессы развития и в настоящее время, не вписываясь по своим масштабам в состав ЕС, активно сотрудничает с сообществом и его членами на взаимовыгодной основе. В то же время Россия проявляет обоснованную заинтересованность в участии в существующих и зарождающихся интеграционных образованиях и в восточной части континента.

Среди основных результатов интеграции можно выделить следующие:

– синхронизация процессов экономического и социального развития взаимодействующих стран, сближение макроэкономических показателей экономического развития;

– усиление взаимозависимости национальных экономик и интегрированности стран;

– рост производительности труда и ВВП;

– рост масштабов производства и сокращение издержек;

– образование региональных рынков торговли.

Как формы международных экономических отношений, развитие интеграционных процессов в мире проявляется несколькими способами.

Интеграция государств, или институциональный тип интеграции – это объективный и направляемый процесс взаимопроникновения, сращивания национальных процессов, в результате чего прежде всего сближаются экономические, а затем социальные, политические, институциональные структуры объединяющихся государств.

Наиболее серьезным подходом к интеграционному объединению на постсоветском пространстве является Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). Договор об образовании Евразийского экономического сообщества, подписанный в 2000 г. президентами пяти стран (Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана) оказался более удачным, чем предшествующие интеграционные опыты.

В результате снижения внутренних таможенных барьеров удалось стимулировать взаимную торговлю. Однако, не смотря на тот факт, что объем взаимной торговли стран ЕврАзЭС растет, доля их взаимной торговли в экспортно-импортных операциях продолжает снижаться, что является признаком объективного ослабления экономических взаимосвязей в интеграционной группировке. [5]

В последние два-три года развития интеграционных процессов выделяется Таможенный союз, образованный Россией, Белоруссией и Казахстаном. Уже есть и определенные успехи в работе ТС: было создано единое таможенное пространство – упразднены таможенные посты между государствами, что облегчило развитие торгово-экономических связей; упрощена таможенная процедура, введен единый внешний таможенный тариф на основе согласованного таможенного кодекса стран членов ТС и т.д.

Политическая воля руководства и четкое соблюдение достигнутых договоренностей России, Белоруссии и Казахстана позволили за очень короткое время пройти путь от зоны свободной торговли к Таможенному союзу с перспективой формирования в сжатые сроки единого экономического пространства трех стран. [2]

Таможенный союз вступил в силу с 1 января 2010 г. Было принято свыше 40 международных договоров, определяющих условия создания и статус единой таможенной территории, институциональную структу-

ру ТС, механизмы регулирования торговли с третьими странами, порядок взимания косвенных налогов, базовые нормы в области технического регулирования, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требований.

С начала 2010 г. введены единые для трех стран таможенно-тарифное и нетарифное регулирование торговли товарами с третьими странами. Введены в действие Единый таможенный тариф на основе унификации национальных таможенных тарифов, а также механизмы применения тарифных квот, системы льгот и преференций государств – участников ТС.

Создание ЕЭП придает новый импульс развитию более тесной кооперации, сближению экономик государств участников в целях ускорения социально-экономического прогресса, роста благосостояния народов. Становление ТС и ЕЭП, в свою очередь, будет представлять реальный путь к созданию Евразийского экономического союза в целях обеспечения гармоничного, взаимодополняющего и взаимовыгодного сотрудничества с другими странами, международными экономическими объединениями и организациями. [1]

Начиная с 2010 г. наблюдается восстановительный рост как торговли стран Таможенного союза с дальним зарубежьем, так и их взаимной торговли. В России в первый год функционирования ТС (2010 г.) темпы роста товарооборота со странами Таможенного союза уступали темпам роста ее торговли со странами дальнего зарубежья, однако уже с начала 2011 г. торговля с партнерами по Таможенному союзу, наоборот, начала показывать лучшую динамику, чем торговля с третьими странами.

Темпы прироста товарооборота России со странами ТС в 2011 г. по сравнению с предыдущим годом превышали аналогичный показатель для третьих стран в 2,6 раза, темпы прироста экспорта – 2,1 раза, импорта – в 3,8 раза соответственно, что позволяет констатировать, что создание Таможенного союза способствовало активизации внешнеторгового взаимодействия России с Беларусью и Казахстаном. При этом важной характеристикой этого взаимодействия явилось превышение темпов роста российского импорта из стран ТС над аналогичным показателем для экспорта и в 2010 г., и в 2011 г. Данное обстоятельство указывает на то, что партнеры России по Таможенному союзу в 2010-2011 гг. смогли в большей мере, по сравнению с Россией, реализовать преимущества, полученные при формировании интеграционного объединения.

Согласно официальной информации и подведенным итогам Департамента статистики Евразийской экономической комиссии внешней и взаимной торговли товарами стран Таможенного союза в 2012 году, было выявлено что, объем взаимной торговли государств – участников Таможенного союза в 2012 году возрос на 8,7% по сравнению с предыдущим годом, внешней торговли – на 3,2%. Статистика показывает положительные итоги работы: торговые отношения между странами-членами Таможенного союза развиваются, а торговый оборот внутри союза растет.

Таблица  
**Объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли государств – членов Таможенного союза**

Период	Таможенный союз – всего		В том числе экспорт:								
	Республики Беларусь		Республики Казахстан		Российской Федерации						
	млн. долл. США	в % к соответствующему периоду предыдущего года	млн. долл. США	в % к соответствующему периоду предыдущего года	млн. долл. США	в % к соответствующему периоду предыдущего года	удельный вес, в % к итогу по ТС				
Январь- декабрь 2010	47134,6	129,1	10418,4	148,2	22,1	5999,2	166,6	12,7	30717,0	118,7	65,2
Январь- декабрь 2011	63461,8	134,6	15182,9	145,7	23,9	7464,2	124,4	11,8	40814,7	132,9	64,3
Январь- декабрь 2012	68582,2	108,7	17090,0	112,6	24,9	6837,8	96,3	10	44654,4	109,4	65,1

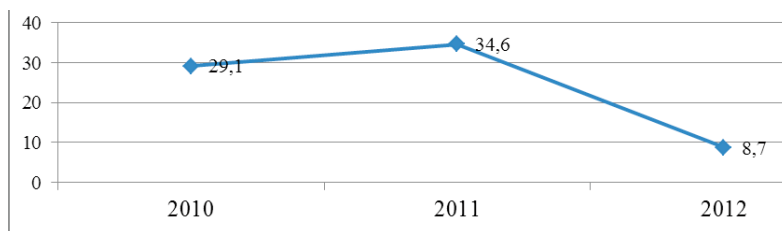
Объем внешней торговли государств Таможенного союза с третьими странами в 2012 году составил \$939,3 млрд., в том числе экспорт – \$600,1 млрд., импорт – \$339,2 млрд. По сравнению с 2011 годом, объем внешней торговли увеличился на 3,2%, или на \$28,7 млрд. Стоимостной объем экспорта возрос на 2,6%, или на \$15,5 млрд., импорта – на 4,1%, или на \$13,2 млрд. Сальдо внешней торговли для Таможенного союза сложилось положительное в размере \$260,9 млрд. В 2011 году его величина составляла \$258,7 млрд. [1]

Если рассматривать динамику экспорта и импорта в третьи страны отдельно по государствам-участникам ТС, то самую благоприятную ситуацию демонстрирует Беларусь: ее экспорт вырос на 10,2%, до 28,9 млрд. долл. США, а импорт сократился на 6,9%. В России ситуация существенно хуже: импорт все равно превалирует над экспортом, а доходы от продажи сырья продолжают оставаться основной статьей доходов России. Экспорт страны в третьи страны вырос совсем незначительно, на 1,6%, до 485,8 млрд. долл. США, а рост импорта его существенно опередил – на 3,2%, до 293,7 млрд. долл. США. Причем эксперты прогнозируют сохранение негативных тенденций: поскольку потребность в газе среди иностранных потребителей сокращается, будут сокращаться и объемы экспорта, а, следовательно, и доход России. Самая неблагоприятная ситуация во внешней торговле складывается в Казахстане: при росте экспорта на 6,1%, до 85,4 млрд долл. США, импорт вырос очень сильно – на 26,6%, до 26,8 млрд долл. США.

Проведенный анализ динамики внешней и взаимной торговли России, Беларуси и Казахстана в условиях формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства трех стран позволяет сделать ряд выводов относительно внешнеторговых эффектов формирования ТС.

В целом, за три года работы Таможенного союза показатели отображают положительный эффект экономического объединения стран, что продемонстрировано на рисунке 1.[3]

Анализируя представленные данные, все аналитики сходятся в том, что интеграция в рамках ТС себя оправдывает. В период мирового кризиса сокращаются объемы потребления и производства: так, например, по итогам 2011-2012 гг. спрос на товары черной металлургии упал почти на 30%, сократился спрос на продукцию нефтегазового сектора, продовольствие, товары легкой промышленности и т.д. В этих условиях сам факт роста торгового оборота в рамках ТС – это уже хороший знак. Кроме того, положительную динамику выявлена в макроэкономических показателях стран-участниц союза, а рост их экономик в целом сопровождается увеличением инвестиционной привлекательности региона функционирования ТС.[4]



*Рисунок – Объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли государств – членов Таможенного союза в % к соответствующему периоду предыдущего года.*

Следует отметить, что формирование Таможенного союза происходило в условиях неустойчивого посткризисного восстановления мировой экономики и экономики России, Белоруссии и Казахстана, что создало определенный синергетический эффект. Тем не менее, проведенный анализ позволил выявить целый ряд эффектов создания Таможенного союза, связанных с развитием внешней и взаимной торговли трех стран.

Подводя итоги, следует отметить, что достигнутая активизация взаимного торгового сотрудничества трех стран в ходе процесса формирования Таможенного союза явилась результатом комплекса мер по реформированию системы регулирования внешней торговли. Помимо тарифного и нетарифного регулирования, важнейшим направлением создания Таможенного союза являлась унификация таможенной системы. На фоне большинства интеграционных объединений в современном мире Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана – явление, безусловно, молодое. С одной стороны, это обуславливает повышенный интерес к нему как к объекту научных изысканий и предоставляет гигантское пространство для исследований. С другой стороны, «период наблюдений» представляется явно недостаточным для того, чтобы сделанные в ходе анализа выводы могли претендовать на неопровержимость.

Несмотря на уже достигнутые положительные результаты, Россия, Белоруссия и Казахстан в действительности находятся в самом начале интеграционного пути развития. Им еще только предстоит создать единый экономический организм, в рамках которого преодолены все или большинство препятствий для развития центростремительного вектора совместного развития. Тем не менее, можно утверждать, что Таможенный союз России, Белоруссии, Казахстана является наиболее успешным и перспективным интеграционным объединением на постсоветском пространстве за все время его существования. В конечном итоге буду-

щее ЕвразЭС и ЕЭП трех стран в решающей степени будет зависеть от состояния экономики России. Если ситуация в России не улучшится, то всё задуманное с ТС и ЕЭП останется лишь намерениями, а все созданные структуры придут в упадок. Если же произойдет движение по поступательной, то ЕЭП станет реальным «игроком» на мировой арене.

#### *Литература:*

1. Евразийская экономическая комиссия // Статистика взаимной торговли [http://www.tsouz.ru/db/stat/Analitics\\_trade/Documents/Analytics\\_E\\_201212.pdf](http://www.tsouz.ru/db/stat/Analitics_trade/Documents/Analytics_E_201212.pdf).
2. Евразийское экономическое сообщество,(2008) // Сборник базовых документов. Интеграционный комитет Евразийского экономического сообщества.
3. Официальный сайт Комиссии Таможенного союза // Об итогах внешней и взаимной торговли товарами Таможенного союза в январе-декабре 2012 URL: <http://www.tks.ru/news/nearby/2013/02/18/0010>.
4. Официальный сайт Центра по изучению вопросов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования URL: <http://www.regfortrade.ru>.
5. Россия, Казахстан, Белоруссия: перспективы интеграции // Торгово-промышленные ведомости. (2 октября 2012) // URL: <http://www.tpp-inform.ru>.

*Альпидовская М.Л.*

## **ПРОБЛЕМЫ «НОВОЙ» ЭКОНОМИКИ: КОНФЛИКТНЫЙ ПУТЬ ИЛИ ИЗВЕЧНАЯ МИССИЯ**

Реалии современного мира таковы – капиталистическая, так называемая рыночная экономика целиком и полностью направлена против человека. Из «общества изобилия» благодаря перманентным экономическим кризисам она превращается в «общество нужды». Капиталистический мир, «каков он есть или каким был до сих пор» обречён на «убогое существование, определяемое «естественными» тенденциями, то есть тенденциями, которые, по всей вероятности, будут действовать неопределённо долго при отсутствии специальных мер, направленных на то, чтобы выправить их...» [5; 247].

С тех пор как были написаны эти строки, прошло почти 80 лет. Но и сегодня положение дел не только на родине Дж. М. Кейнса, несмотря на многочисленные правительственные специальные меры, направленные на обеспечение надлежащих темпов роста и соответствующих позиций на мировом рынке, является весьма незавидным.

У каждого государства есть большая стратегия. И это – всего лишь тот уровень, на котором знание, искусство убеждения и сила, пусть даже



военная (потенциальная или реально использованная) объединяются для определения результатов своей деятельности в глобальном мире. И сегодня, поскольку единственным критерием при дележе рынков является учёт соотношения сил, неумолимая логика капиталистического развития вновь поставила вопрос о необходимости передела сфер влияния. А среди претендентов на «место под солнцем» Россия всегда себя обнаруживала.

Однако, в какой ипостаси? Ради каких целей? И посредством чего и кого?

Самой историей России заложен непреложный и неустрашимый императив. «По мере разворота от пропасти Россия заменяет своё мобилизационное «ходовое устройство» на регулярно-повседневную поточковую обгоняющую экономику, имманентно много более динамичную, нежели самые передовые из западных» [6; 11]. Это грубо и жестоко диктуется положением страны в мире. Территориальные и ресурсные претензии Запада автоматически и перманентно исчезают при решающих социально-экономических преимуществах России, заключающихся в её переходе к обгоняющей экономике (иногда и вынужденной автаркии).

Наработки мобилизационного обгоняющего механизма не канули в лету, как бы этого и не желалось и не жаждалось определённым политическим и культурно-общественным кругам. И все мобилизационные усилия окажутся невостребованными, если, во-первых, не будет осуществлён рывок-прорыв, подобный осуществлённому в 30-е годы XX столетия «русскому экономическому чуду» – сталинской индустриализации. И, во-вторых, не наступит эра поступательного подъёма и преодоления тех социально-экономических недугов, столь сблизивших экономики разных стран глобального мира на рубеже XX и XXI веков.

Новое качество социально-экономического прогресса – это и трудность, но и шанс современной России. Однако некоторая иллюзорность, присущая автору этой статьи, противостоит потенциальной возможности Запада в кратчайший срок овладеть этим мобилизационно-обгоняющим инструментом, которым обязана первой воспользоваться Россия. В свою очередь гэлбрейтовских<sup>1</sup> побудительных мотивов в реализации этого процесса Западу не занимать. К ним можно отнести торговые и производственные стимулы, финансовые преимущества, лучшие условия функционирования капитала, а также интеграцию, в конце концов.

---

<sup>1</sup> *Общая теория Дж. Гэлбрейта о побудительных мотивах базируется на двух основаниях. Во-первых, «техноструктура» (безликая организация технократов и менеджеров) создаёт новую систему побудительных мотивов, из которых главным двигателем производства является защита автономии «техноструктуры». Во-вторых, в «новом индустриальном обществе» происходит перемещение власти. «Источник власти в промышленном предприятии переместится ещё раз – на этот раз от капитала к организованным знаниям» [2;97].*

Однако рыночная экономика – это всё же антагонистическое хозяйство, представляющее противостояние стихийных отношений экономических субъектов, представляющих частные экономические интересы. По этой причине современное капиталистическое государство не в состоянии ликвидировать при помощи регулирования такие явления, как цикличность воспроизводства, и не может изменить (устранить) действие экономических законов, и без потерь плавно перейти к новой экономике.

Что же так называемая «новая экономика»? Новая («разрекламированная») информационная экономика с её перемещённым, по Гэлбрейту, «источником власти» от капитала к организованным знаниям не обладает способностью к росту производительности и качества, эффективности, к гибкости реагирования на изменения экономической ситуации. Сложно, почти невозможно обнаружить связь между набирающими темпы инвестициями в сферу информационных технологий и динамикой производительности в отраслях экономики, использующих эти технологии и создающих свой реализуемый и оплачиваемый продукт или услугу. В итоге, продукт новой экономики – приблизительно такой же товар (услуга), как и продукт позднеиндустриальной поры. Однако... Он никогда не охватит весь спектр номенклатуры общественного производства. К сожалению человек не способен питаться информационно-технологическим продуктом, использовать его в качестве одежды, питания или средства передвижения и т.д. Таким образом, новая информационная экономика обязана сохранить ту же воспроизводственную структуру, что и предшествующая ей индустриальная её форма. Иного не дано.

«Старая» индустриальная экономика является не только поставщиком предметов труда и предметов потребления для новой информационной экономики. Она – главный получатель и потребитель производимого информационно-технологического продукта. И благодаря этому существенную и решающую роль в ней играет человек, оппортунизм которого, с одной стороны, часто отягощает как старую, так и новую экономику. С другой – человек-работник, потребность в творчестве, то есть инициативном и творческом труде которого выступает в качестве главной производительной потребности и основного ресурса новой экономики.

Сегодня приближение и развитие шестого технологического уклада<sup>2</sup> (информационной новой экономики) упираются в возвышение и использование потребности, не относящейся к первичным. Тем не менее, эта потребность стала сегодня таковой и заключается она в насущной необходимости творческого труда, самореализующей личность человека. При этом данную созидательную способность не следует ото-

---

*2 А для России – воссоздание пятого технологического уклада в том числе.*

ждествлять с неким ресурсом – производственным фактором «предпринимательская способность» – личностным свойством небольшой части людей. Важность этого фактора несомненна, но он не может вывести современную экономику из нынешнего тупика. Предпринимательская способность не генерирует сверхприростов производительности. Чего не скажешь об инициативном творческом труде.

Только созидающий человек в силах воздействовать на саму природу, противостоять её законам, тем самым вырваться из оков необходимости в «царство свободы». И в данном процессе возвышаются его возможности, способности и потребности одновременно. Возникает объективная тенденция роста квалификации и превращения рабочего в «производственного интеллигента»<sup>3</sup>. Подобные тенденции проявлялись в советской экономике начала 1960-х годов. Однако с началом горбачёвской перестройки и приходом следом к власти гайдаровского правительства в России на фоне либеральных экономических реформ и «всеобщей деиндустриализации», проводимой под лозунгом конверсии, началось постепенное падение качества физических и духовных свойств работающего. В научных и общественных кругах почти насильственно была принята несводимость общественного прогресса к увеличению денежного дохода и материального богатства. Более того на Западе (конкретнее на Уолл-стрите) была принята политическая стратегия безальтернативного существования – TINA (в оригинале TINA – аббревиатура словосочетания «there is no alternative»)[7;91], социально-экономические институты которой поощряют склонность людей к алчности, высокомерию, обману, жёсткой конкуренции и материальным излишествам. «Они отрицают...такие проявления людской природы, как способность к ведению совместного хозяйства, честность, ... сострадание, сотрудничество и адекватное отношение к материальным ценностям»[7;91]. Соответственно, развитие творческой стороны личности человека не выступает в качестве ключевой долгосрочной цели данной стратегии.

Между тем данная цель на несколько рангов выше пресловутых показателей «Индекса развития человеческого потенциала», как долголетия, грамотности, дохода, смертности и т.д. Причём в вопросах социально-экономической динамики она бесспорно первенствует, когда общество реально стремится к творческому труду новой информационной эпохи не только *техногенно*, связывая по С.Ю.Глазьеву труд с развитием материального базиса шестого технологического уклада, но и *образовательно*, осуществляя инвестиции в пресловутый «человеческий капитал».

---

*3 В одном по сей день популярном советском телевизионном сериале начала 70-х годов прошлого столетия учитель истории школы рабочей молодёжи говорит в классе своим ученикам: «Современный рабочий должен обладать знаниями инженера и расчётливостью экономиста».*

Однако сегодня наличие определённого «портфеля» знаний не гарантирует его владельцу творческого и самостоятельного осуществления своих действий. Возникает немало социально-экономических барьеров, среди которых – процветающий уже не только на Западе культ гедонизма. Возникающий при этом конфликт между чрезмерным потребительством и созидательным трудом – принципиальный и носит социально-экономический характер.

Потребительский образ жизни насаждается целенаправленно и последовательно. В результате такой массовой обработки потребитель зачастую становится «беззащитной жертвой производителей».

Обозначенная произвольная потребительская «жертвенность» становится следствием «более основательной эксплуатации старых» рынков, о которой, давая характеристику торговых кризисов 166 лет назад в 1848 году в «Манифесте коммунистической партии» писали К. Маркс и Ф. Энгельс: «...каждый раз уничтожается значительная часть не только изготовленных продуктов, но даже созданных уже производительных сил...Общество оказывается вдруг отброшенным назад к состоянию внезапно наступившего варварства...Каким путём преодолевает буржуазия кризисы? С одной стороны, путём вынужденного уничтожения целой массы производительных сил, с другой стороны, путём завоевания новых рынков и более основательной эксплуатации старых» [9; 38-39].

В свою очередь процесс обесценивания труда сопровождается утверждением мнения о том, что сферой проявления человеческих способностей, реализации личности является не труд, а сфера потребления. Собственно в потребительской деятельности многие ищут удовлетворения своих жизненных планов, устремлений, индивидуалистических амбиций, шансов добиться успехов и социальной значимости. В итоге горький опыт России полнее обнажил явление, сегодня известное мировой экономической науке, как нежелание трудиться. Бегство от современного труда проявляется в низкой оценке значимости труда, нежелании работать по специальности и продолжать профессиональную учёбу и т.д.

Таким образом, в «новом» обществе отрицаются и игнорируются функции труда, способствующие всестороннему развитию личности. Труд становится не средством самоутверждения и самосовершенствования, а способом производства дохода, в частности заработной платы, отчуждённой от самого труда целью максимизации потребительского удовольствия. Труд выступает преимущественно как создатель вещественных богатств, средств существования. И, естественно, отчуждённый труд не может быть первой жизненной необходимостью...

В своих работах К.Маркс неоднократно предостерегал от исключительно материального понимания производства, то есть производства

лишь материальных благ. В «Капитале» даётся более глубокое понимание производства. Производство – есть одновременно процесс производства материальных условий существования человека и протекающий в специфических историко-экономических отношениях процесс производства и воспроизводства самих социально-экономических (производственных) отношений, следовательно, и носителей (субъектов) этого процесса – людей. Собственно такой подход позволяет разрешить проблему созидания общественных форм и общества, а также воспроизводства человека.

Наиважнейшим условием человеческой жизни есть средство добывания жизненных благ из природы посредством деятельности этого самого человека, то есть труда. Необходимо каждый раз понимать, что непосредственно труд строит общество, и лишь только в своей общественной форме и своим общественным устройством. И сегодня, в наступившем XXI веке нелегко найти способных добровольно включиться элементарно в труд. В труд ординарный, требующий определённой внутренней самомобилизации и напряжённой психологической акции. И к которому на протяжении нескольких десятиков лет прививали отчуждение. А труд творческий, требующий незаурядной энергии, упорства и настойчивости в преодолении возникающих трудностей, труд созидательный ещё более недостижим для субъектов «экономики пост-модерна».

#### *Литература:*

1. Альпидовская М.Л. Социально-экономическая эвфемизация как способ существования современного экономизма // *Философия хозяйства*, 2013, №1 (85).
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969.
3. Де Грааф, Джон. Потребляемость: Болезнь, угрожающая миру/ Джон де Грааф, Дэвид Ванн, Томас Нэйлор; (Пер. с англ. Н.Макарова). – Мю: Ультра. Культура, 2003.
4. Золотас К. Экономика капитализма против общественного благосостояния. – М.: Мысль, 1985.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Иностранная литература, 1949.
6. Корняков В.И. Сомкнувшаяся потоковая экономика: Рассуждения об обгоняющей самоускоряющейся экономике XXI века. – Москва, Ярославль, 2003.
7. Кортен Д. План создания новой экономики. От воображаемого богатства к реальному. – СПб: ИГ «Весь», 2011.
8. Косолапов Р.И. Современное прочтение Ф.Энгельса: [интернет-ресурс]. URL: [http://www.skmrf.ru/library/library\\_files/princip.htm](http://www.skmrf.ru/library/library_files/princip.htm).
9. Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. – М: Изд-во политической литературы, 1963.

10. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Изд.2, т.42. – М.: Изд-во политической литературы, 1974.
11. Пономарёв Я.А. Психология творчества. – Москва: Наука, 1976.
12. Хазин М. Среднему классу грозит полное исчезновение: [интернет-ресурс]. URL: <http://www.forexac.com/library/stati-po-ekonomike/srednemu-klassu-grozit-polnoe-unichtozhenie>.
13. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Изд.2, т.21. – М.: Изд-во политической литературы, 1974.
14. Bell Daniel. The Cultural Contradictions of Capitalism. New York. Basic books, Cop., 1976 – XXXIV.

*Анопоченко Т.Ю., Кирсанов С.А.*

## **К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА**

В 2014-2016гг. основные приоритеты в области налоговой политики России остаются теми же – создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе, а целями налоговой политики остаются поддержка инвестиций, развитие человеческого капитала, повышение предпринимательской активности, налоговая система страны должна сохранить свою конкурентоспособность на мировом рынке, а процедуры налогового администрирования должны стать наиболее удобными для добросовестных налогоплательщиков.

Для того чтобы обеспечить стабильный рост налоговых доходов для поддержания сбалансированности бюджета, но при этом сохранить налоговую нагрузку на существующем уровне в большинстве отраслей и секторов экономики, необходимо в большей степени делать упор на реализацию стимулирующей функции налогообложения.

Необходимое условие повышения конкурентоспособности экономики России – ее диверсификация, технологическое обновление, модернизация производства. Стимулирующая роль налоговой системы по этим направлениям должна усиливаться, для чего необходимы определенные действия.

С учетом необходимости обеспечения бюджетной сбалансированности следует предпринимать меры, направленные на увеличение доходов бюджетной системы Российской Федерации. Основными источниками роста налоговых поступлений может стать как повышение налоговых

ставок, изменение правил исчисления и уплаты отдельных налогов, так и принятие мер в области налогового администрирования.

Достигнутый к настоящему времени уровень налоговой нагрузки, с одной стороны, соответствует минимальному уровню нагрузки развитых стран, с другой стороны, обеспечивает стабильную наполняемость бюджетов всех уровней.

Таким образом, предложения по оптимизации налоговой политики для повышения доходов федерального бюджета можно разделить на два направления:

- меры налогового стимулирования;
- меры, направленные на повышение доходов бюджета.

В части мер налогового стимулирования, которые в итоге должны иметь позитивное влияние на доходы федерального бюджета, целесообразно принятие мер по ряду направлений:

- поддержка инвестиций и развитие человеческого капитала;
- совершенствование налогообложения финансовых инструментов;
- упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом;
- создание благоприятных налоговых условий для осуществления инвестиционной деятельности на отдельных территориях;
- совершенствование налогообложения в сфере торговли;
- оптимизация системы налогообложения добычи природных ресурсов.

В части мер, предусматривающих повышение доходов федерального бюджета, целесообразно принятие следующих мер:

- совершенствование акцизного налогообложения;
- противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций;
- оптимизация процедур и повышение качества налогового администрирования.

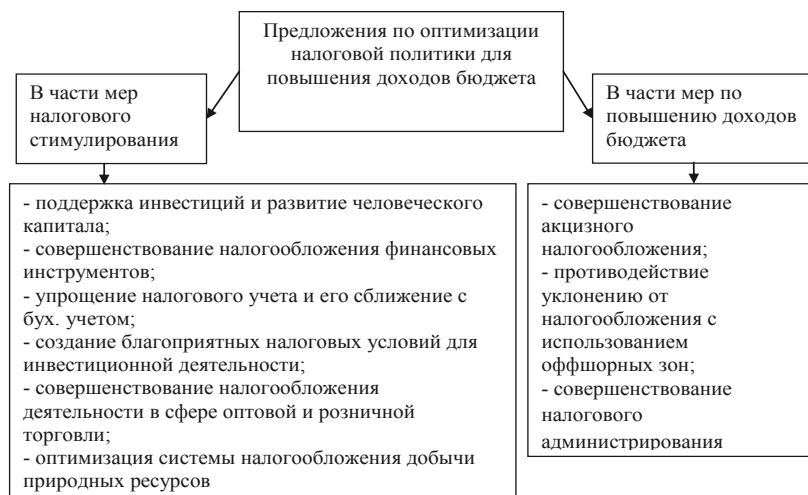
Предложения по оптимизации налоговой политики для повышения доходов федерального бюджета представлены на рисунке 1.

Рассмотрим меры, предусматривающие повышение доходов федерального бюджета.

В части акцизного налогообложения в среднесрочной перспективе 2014-2016 гг. предполагается индексация ставок акцизов, при этом необходимо учитывать реально складывающуюся ситуацию в экономике. При этом для сохранения стабильности условий деятельности предприятий, производящих подакцизную продукцию, на 2014 и 2015 гг., за некоторым исключением, предусматривается сохранение действующих размеров ставок акцизов.

При установлении ставок акцизов на алкогольную, спиртосодержащую продукцию и пиво на 2016 г. в целях формирования в том числе

доходной базы федерального бюджета, а также с учетом необходимости корректировки структуры потребления алкоголя в стране, предлагается провести индексацию ставок акцизов на алкогольную продукцию, при производстве которой использован этиловый спирт – на 10% к уровню 2015 г. На остальные виды алкоголя предполагается провести индексацию в размере уровня инфляции (на данный момент она прогнозируется на 2016 г. в размере 5,4%). Ставки на 2014 и 2015 гг. предполагается оставить без изменений.



**Рисунок 1 – Меры по увеличению доходов федерального бюджета и дальнейшему совершенствованию налоговой системы [11]**

Для минимизации и предотвращения нелегального оборота алкоголя и создания равных условий для предпринимательской деятельности акцизная политика в части алкогольной продукции в государствах, которые являются членами Таможенного союза, должна проводиться с учетом необходимости постепенного сближения размера ставок акцизов в этих странах.

С учетом изложенного, в 2016 г. предусматривается установить следующие размеры ставок акцизов на алкогольную продукцию:

1) на алкогольную продукцию с долей этилового спирта свыше 9% (кроме пива, вин, игристых вин) – 660 руб. за 1 л безводного этилового спирта. В целях гармонизации ставок акцизов на алкогольную продукцию прирост ставок акцизов как на крепкую, так и слабоалкогольную продукцию в 2016 г. к уровню 2015 г. составит 10%;



2) на алкогольную продукцию с долей этилового спирта до 9% включительно (кроме пива, вин, игристых вин) – 550 руб. за 1 литр безводного этилового спирта;

3) на пиво с содержанием этилового спирта свыше 0,5% и до 8,6% включительно – 21 рубль за 1 л (с учетом инфляции в размере 5,4%)[8].

В части акцизов на табачную продукцию налоговая политика должна определяться Концепцией осуществления государственной политики противодействия потреблению табака, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2010 г. №1563-р. Поэтапное повышение акциза должно происходить такими темпами, чтобы обеспечить в стране средний уровень налогообложения табачных изделий на уровне стран Европейского региона. Для этого необходимо, чтобы средний акциз составлял около 60 руб. за пачку сигарет наиболее продаваемого бренда. При этом предусмотрен минимальный уровень акциза на сигареты на 2015 г. в размере 1250 руб. за 1000 штук. В таких условиях возможно с 2016 г. увеличить темпы роста ставок акциза, чтобы к 2020 г. достигнуть целевого ориентира минимального акциза. При этом размер комбинированной ставки акцизов на сигареты и папиросы составит 1200 руб. за 1000 штук + 9,5% расчетной стоимости, рассчитываемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 1600 руб. за 1000 штук[12].

Ставки акцизов на моторное топливо должны определяться с учетом комплекса факторов, в т.ч. уровня инфляции, недопущения значительного роста цен и с учетом того, что в будущем предполагается переход на моторные топлива только 5-го класса, а также для формирования доходов дорожных фондов.

В связи с этим в 2014-2016 гг. планируется повысить акцизы на бензины высоких экологических классов, сохранив при этом стимулы к модернизации нефтеперерабатывающих заводов и разницу между моторным топливом 5-го класса и другими классами на уровне 4000 руб. за 1 т, поскольку нефтеперерабатывающие заводы несут затраты на модернизацию.

Ставки акцизов на дизельное топливо всех классов на 2014-2015 гг. сохраняются на действующем уровне. На 2016 г. предусматривается установить ставки акцизов на дизельное топливо на уровне ставок 2015 г., за исключением дизельного топлива 5-го класса.

На масло моторное на 2016 г. предполагается проиндексировать ставку акциза по сравнению с 2015 г. в размере уровня инфляции и установить ее в размере 9577 руб. за 1 т.

На прочие подакцизные товары (в том числе автомобили легковые) ставки акцизов на 2014-2015 гг. предлагается сохранить. На 2016 г. осуществить индексацию в размере 10% к уровню 2015 г., в результате чего ставка акциза составит 102 руб. за 1 литр безводного этилового спирта.

Кроме того, целесообразно ввести уплату авансового платежа акциза производителями алкогольной продукции, которые закупают этиловый спирт в странах Таможенного союза (такой порядок действует при покупке этилового спирта отечественного производства).

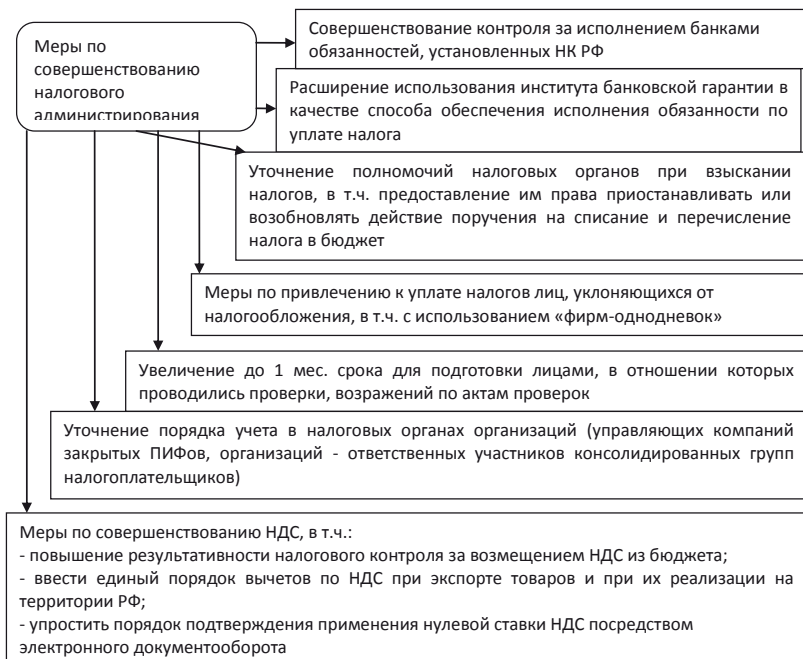
В рамках мероприятий по противодействию уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций необходимо внести в законодательство Российской Федерации положения о контролируемых иностранных компаниях и конечных получателях дохода (выгодоприобретателях). Необходимо также заключать соглашения на государственном уровне об обмене налоговой информацией с офшорными и низконалоговыми юрисдикциями в целях противодействия схемам минимизации налогообложения. При этом одним из положений такого соглашения можно предусмотреть возможность участия ФНС России в налоговых проверках за рубежом, и такая же возможность на взаимной основе должна быть предоставлена налоговым органам стран, с которыми заключается соглашение.

На наш взгляд, также необходимо установить в Налоговом кодексе Российской Федерации понятие налогового резидентства организаций, что позволит противодействовать уходу от налогов иностранных организаций, которые должны уплачиваться в Российской Федерации.

Помимо этого необходимо в законодательстве о налогах и сборах урегулировать порядок налогообложения в Российской Федерации доходов от продажи акций организаций, активы которых более чем на 50% представлены недвижимым имуществом, расположенным в России. Указанная норма содержится в Налоговом кодексе РФ и в ряде соглашений об избежании двойного налогообложения, но механизмы ее реализации недостаточно проработаны и не могут эффективно применяться.

В целях совершенствования налогового администрирования может быть принят ряд мер, которые отражены на рисунке 2.

Поскольку кредитные организации являются не только налогоплательщиками, налоговыми агентами, но и специфическими субъектами (банками), на которые возложены обязанности по перечислению налоговых платежей в бюджет в соответствии с поручениями налогоплательщиков, необходимо совершенствование контроля за исполнением банками обязанностей, установленных Налоговым кодексом РФ. Правильное и своевременное исполнение банками указанных обязанностей весьма важно для обеспечения сбалансированности и устойчивости государственного бюджета, а также повышения прозрачности финансовой деятельности хозяйственных обществ, включая противодействие уклонению от налогообложения в государстве с помощью офшорных компаний и «фирм-однодневок».



**Рисунок 2 – Меры по совершенствованию налогового администрирования [11]**

Следует также обратить внимание на необходимость сокращения теневого сектора экономики и на наведение порядка в системе учета и взимания налогов, таможенных и других платежей, поступающих от субъектов экономической деятельности. Так, по данным Росстата, доля не наблюдаемой прямыми статистическими методами экономики России составила в 2011 г. 12,1% ВВП (в 2009 г. – 16%). Согласно экспертным оценкам доля теневой экономики в стране составляет около половины ВВП. При этом максимальные значения корректировки валовой добавленной стоимости на теневые операциями юридических лиц, приходятся на такие виды экономической деятельности, как рыболовство и рыбоводство (рост с 10,5% в 2009 г. до 18,8% в 2011 г.), гостиницы и рестораны (17,6%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (с 13,8% до 17,6%), строительство (с 13,4% до 15,2%), оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств (снижение с 10,1% до 9,8%)[20]. Сокращение доли скрытого производства как части ненаблюдаемой экономики в ВВП может существенно увеличить доходы бюджета государства.

Важным резервом дополнительных доходов бюджета является оптимизация существующей системы льгот и преференций. В 2012 г. объем предоставленных льгот и преференций составил порядка 6,0 трлн. руб. Однако работа по инвентаризации и систематизации налоговых льгот и преференций проводится недостаточно активно. В этой связи, мы считаем, что в законодательстве необходимо дать определение понятия «налоговая преференция», и четко разграничить понятия «налоговая льгота» и «налоговая преференция». Необходимо также разработать методику оценки эффективности налоговых льгот.

В рамках повышения налоговых доходов в статье предложен ряд мер, направленных на усиление стимулирующей функции налогов, в результате чего в перспективе вырастут доходы бюджета, и непосредственно на повышение доходов. К предложенным мерам относятся совершенствование налоговой политики, поступление доходов от легализации теневой экономики, меры по обеспечению взыскания задолженности по налогам, имеющей просроченный характер, а также сокращение льгот по федеральным налогам и сборам, повышение эффективности налогового контроля за возмещением сумм НДС из федерального бюджета.

Таким образом, обеспечивать поступление доходов в бюджет в 2014-2016 гг. необходимо, в том числе за счет выявления и реализации резервов налоговой системы, таким как совершенствование администрирования существующих налогов, выполнения администраторами доходов (ФНС и ФТС России) прогнозов поступления доходов, устранения потерь бюджетных доходов и др.

Реализация предлагаемых мер позволит существенно увеличить доходы федерального бюджета в среднесрочной перспективе, повысив эффективность управления доходами государственного бюджета страны.

Особенности прогнозного периода 2014-2016 гг. заключаются в ухудшении макроэкономической ситуации, что привело к снижению прогнозируемых доходов федерального бюджета на 2014-2016 гг. с 19,1% ВВП в 2013 г. до 18,5% в 2014 г. и до 18,3% ВВП к 2016 г. Это сокращение обуславливается в первую очередь снижением нефтегазовых доходов.

В целом, можно отметить достаточно высокое качество управления доходами бюджета, однако необходим ряд мер, направленных на преодоление выявленных проблем, таких как высокая зависимость доходов от конъюнктуры на мировых рынках и проблемы налогового администрирования, а также необходимость повышения эффективности управления государственной собственностью.

Необходимо разработать меры, направленные на развитие доходного потенциала федерального бюджета с тем, чтобы объемы поступающих в бюджет государства доходов позволили бы обеспечить сбалансированность и устойчивость бюджета на долгосрочной основе, а также

создать финансовые резервы для реализации целей развития государства.

Таким образом, обеспечивать поступление доходов в бюджет в 2014–2016 гг. необходимо, в том числе, за счет выявления и реализации резервов налоговой системы, в т.ч. путем совершенствования администрирования существующих налогов, выполнения администраторами доходов (ФНС и ФТС России) прогнозов поступления доходов, устранения потерь бюджетных доходов, роста доходов от природных ресурсов и от использования государственной и муниципальной собственности.

Реализация предлагаемых мер позволит существенно увеличить доходы федерального бюджета в среднесрочной перспективе, повысив эффективность управления доходами государственного бюджета страны.

#### *Литература:*

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 1996 – 2013. // Режим доступа: <http://www.kremlin.ru>.

2. Бюджетное право: учебник / А.Е. Абрамова, И.И. Кучеров; под ред. Н.А. Саттаровой. – М., 2011. – 296 с.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 31.07.1998 г. №145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17.07.1998) (в ред. от 28.12.2013, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998. – №31, ст. 3823.

4. Гурова Е.Д. Финансы Российской Федерации: Учебное пособие. / Е.Д. Гурова. – М.: Прогресс, 2010. – 328 с.

5. Ермакова Е.Л. Об управлении доходами российского бюджета / Е.Л. Ермакова. // Финансы и кредит. – 2011. – №23 (227). – С. 69–74.

6. Иншина Р.С. Налоговые доходы федерального бюджета / Р.С. Иншина // Финансы. – 2012. – №12. – С.31–34.

7. Качур О.В. Некоторые аспекты налоговой политики / О.В. Качур // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №2 – С. 29.

8. Лыкова Л.Н. Налоги и налогообложение в России: Учебник / Л.Н. Лыкова. – М.: Дело, 2012. – 289 с.

9. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая). Федеральный закон от 31.07.1998 №146-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета, №148–149, 06.08.1998.

10. О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов». Федеральный закон от 05.06.2012 №48-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 07.06.2012.

11. О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов». Федеральный закон от

03.12.2012 №247-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 04.12.2012.

12. О мерах по реализации Федерального закона «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов». Постановление Правительства РФ от 10.12.2012 №1272 // Собрание законодательства РФ, 17.12.2012, №51, ст. 7208.

13. О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов. Федеральный закон от 03.12.2012 №216-ФЗ (ред. от 02.12.2013) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 05.12.2012.

14. О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. Федеральный закон от 02.12.2013 №349-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 04.12.2013.

15. Об исполнении федерального бюджета за 2012 год. Федеральный закон от 30.09.2013 №254-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 07.10.2013, №40 (часть I), ст. 5024 (Закон, прил. 1 – 3), Собрание законодательства РФ, 07.10.2013, №40 (часть II), ст. 5024 (прил. 3, 6 – 8).

16. Об утверждении Порядка учета Федеральным казначейством поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределения между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации. Приказ Минфина РФ от 05.09.2008 г. №92н (ред. от 22.12.2011) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти – 13.10.2008. – №41.

17. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. Одобрены Правительством РФ 30 мая 2013 года / Режим доступа // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_129118/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129118/)

18. Романов А.Н. Бюджетная система РФ: Учебник. / А.Н. Романов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 520 с.

19. Рубанов А.А. Косвенное налогообложение в системе государственного регулирования экономики РФ. Дисс. на соискание ученой степени к.э.н. – М.: ФА при Правительстве РФ, 2011.

20. Счетная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 2000–2013. Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/>

21. Федеральная налоговая служба России [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 1996 – 2013. – Режим доступа: [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).

22. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 1996 – 2013. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

## ИСТОРИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Культурная компонента экономической деятельности неотделима от самой этой деятельности; является ее необходимой предпосылкой, активно воздействует на нее, усиливая или замедляя развитие экономики.

Экономическая культура применительно к тому или иному обществу может быть охарактеризована через следующие структурные элементы: уровень и структура потребностей, стереотипы потребления; хозяйственные представления и хозяйственное поведение; социальное поведение хозяйствующих субъектов; организационные формы существования, преобладание коллективного или индивидуального типа деятельности, жесткая или свободная регламентация их взаимодействия; ценностно-мотивационное отношение к труду, богатству, накоплению (трудовая этика); мера интенсивности освоения экономического пространства; восприимчивость экономической культуры (насколько данная культура способна усваивать новое из других культур), то есть соотношение изменчивости и консерватизма в культуре, наличие и отсутствие в ней внутренних импульсов развития.

Экономическая культура всегда существует в определенных пространственных и конкретно-исторических условиях. Она испытывает воздействие со стороны пространственных факторов: особенностей климата, ландшафта, наличия водных или иных путей сообщения, размеров общей и сельскохозяйственной территорий, их качества (полезные ископаемые, плодородие почвы и т.д.). Экономическая культура испытывает воздействие со стороны временных факторов: период развития, взаимодействие с другими культурами.

В истории России наличие огромных неосвоенных пространств вызывало доминирование экстенсивного типа хозяйствования. Относительно суровый климат в сочетании с большим пространством предопределял необходимость коллективного, а не индивидуального хозяйствования. С этим во многом связана необычайная стойкость в России такой хозяйственной формы как община, которая сохранялась вплоть до начала XX века и отдельные ее элементы были отчасти воссозданы и в колхозах. Община, возникнув под воздействием географических факторов, оказывала воздействие на структурные составляющие экономической, правовой, политической культур, а также на религию, науку, искусство и другие специализированные области культуры.

Существенный момент содержания экономической культуры – ценностное отношение к труду, богатству, накоплению. Вовсе не случаен

факт возникновения и утверждения капитализма на базе протестантской этики, трактующей труд как высшую добродетель, а богатство – как благословение божие, которое в то же время налагает на его владельца ответственность перед Богом. Протестантская этика – этика индивидуального труда, частной инициативы и личной ответственности связывается с успехами развитых капиталистических стран. Наиболее системно выразил эту связь М.Вебер в работах «Протестантская этика и дух капитализма», «Хозяйственная этика мировых религий». Опираясь на методологию Вебера, многие ученые стран Азии и Африки в настоящее время пытаются найти внутри своих религий, ислама и индуизма, аналоги ценностям протестантской этики.

В эпоху НТР, особенно в постиндустриальных обществах, значимость культурной компоненты экономической деятельности резко повышается как на уровне корпорации и компании, так и на уровне всего народнохозяйственного комплекса. Вплоть до первой половины XX столетия культура действовала как даровой ресурс, а со второй его половины воздействие государства и индивидуального бизнеса на экономическую культуру приобретает характер национальной стратегии. Пионерами в деле управления экономической культурой внутри корпораций стали японские фирмы. Их пример вдохновил американские и западно-европейские компании. Среди высокоприбыльных компаний в США около 90 процентов имеют в своем составе подразделения, отвечающие за внедрение культурных ценностей в производство и их увязку с повышением производительности труда.

В принципе, управление трудовой этикой и организационно-хозяйственной культурой было известно и в средние века. Гильдии кушцов, цехи ремесленников вместе с технологическими секретами мастерства имели определенные «кодексы чести» – кодексы трудовой этики, которые передавались от отцов к сыновьям. Японские фирмы во многом возродили эти феодально-цеховые черты в своих внутренних подразделениях, сделали ставку на коллективизм и единство служащих фирмы, тогда как в США и Западной Европе пытались стимулировать дух предпринимательской активности. Чисто технократическое понимание экономического роста, не учитывающее огромную роль культурной компоненты хозяйствования, ныне успешно преодолевается, складывается встречное движение хозяйственно-предпринимательских культур Востока и Запада. При этом, Запад стремится развить в своих корпорациях принципы коллективизма, а восток – сформировать индивидуально-предпринимательские мотивы.

В современной постиндустриальной корпорации складывается новый тип инновационно-предпринимательской культуры, в которой корпоративная этика оценивается как главный актив компании. Однако, создаются внутри компании и подразделения, осуществляющие



инновационные преобразования. Эти подразделения имеют известную свободу в распоряжении ресурсами, определении режима работы, эти лидеры вместе со своими коллективами вращаются вокруг центрального ядра корпорации: они внутри корпорации и в тоже время относительно самостоятельны, что необходимо, поскольку любое нововведение, ломая установившийся порядок, вызывает достаточно сильное противодействие, в том числе и руководства фирмы.

В среде социологов, культурологов, экономистов долгое время был весьма популярен тезис о том, что в ходе индустриального развития национальное своеобразие культур стирается и образуется единая экономическая культура индустриального общества. Однако, как показывает практика, для стадии постиндустриальной очень характерной оказалась ставка именно на своеобразие различных экономических культур, причем здесь существенное значение имеют религиозные особенности и традиции, которые как выяснилось способны дать дополнительные стимулы к успешному творческому труду и росту предпринимательской активности. Рассматривая пути модернизации ведущих европейских стран, уже находящихся на постиндустриальной стадии развития, можно выделить три основные модели экономических культур:

Первая – англо-американская модель модернизации. Она предполагает развитие фермерства и наличие свободной рабочей силы для потребностей промышленности (при этом тип фермерства – свободный фермер или фермер арендатор существенной роли не играет).

Вторая – характерная для южноевропейских и среднеевропейских стран (в том числе для Франции и Германии). Отличается исторически сложившимся классом мелкого крестьянства. Страны этого типа характеризовались замедленными темпами модернизации. Например, Франция долгое время оставалась аграрно-индустриальной страной и лишь после второй мировой войны городское население стало преобладать над сельским. Хотя на путь промышленного переворота она вступила всего на 50 лет позже Англии.

Третья модель – свойственна странам «третьего мира», вступившим на путь модернизации почти на столетие позже, чем основные европейские страны. Это страны Латинской Америки, новые юго-восточные драконы – Южная Корея, Сингапур и др. В основе их развития лежит попытка быстрого перехода от традиционного общества к индустриальному обществу, причем в основе этой модернизации лежат американский капитал и технологии.

Модель модернизации России характеризуется тем, что в ней промышленный переворот осуществлялся по второй модели модернизации, а в его основе лежал франко-немецкий капитал. Дальнейшее экономическое развитие аналогов в истории не имеет. Исследование особенностей экономической культуры России проблема перспективная и актуальная.

Так например, в России выработался определенный стереотип отношения к роли государства и по отношению к экономике в целом и по отношению к гражданам. От государства ждут активного патронажа не только социально-незащищенные слои, его требуют для организации всей системы жизнеобеспечения. Формы хозяйственного самоуправления отсутствуют даже на бытовом уровне. Административно-хозяйственная система породила инфантильных граждан, не знакомых с правовыми нормами, отученных от инновационной активности и предпримчивости. При этом, неприятности на чиновничьем уровне воспринимаются как норма взаимоотношений.

*Басамыгина И.Н., Толбатова К.В.*

## **КУЛЬТУРНАЯ КОМПОНЕНТА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА**

Культура как универсум объективных действий решает две формально противоположные задачи: поддерживает статику общества, благодаря сохранению и воспроизводству традиций, и обеспечивает динамику социума, благодаря творческим инновациям, проявляющимся в снятии противоречий между индивидуумом и обществом, старым и новым, нормативным и ситуативным. Некоторые теоретики культуры и философы определяют культурную динамику как информационную сверхсистему, обеспечивающую обратную связь со средой при сохранении фонда исторической памяти. Культура в историческом контексте всегда существует в виде симбиоза технологий, поведенческих ритуалов и обычаев, социальных норм, моральных и религиозных ценностей, мировоззренческих целеполаганий, то есть институтов системообразующих.

Культурная компонента экономической деятельности отражает то состояние общественного сознания, которое характеризуется уровнем и структурой потребностей, стереотипами потребления, хозяйственного поведения, предпочтениями определенных организационных форм хозяйственной деятельности, мотивациями в отношении к труду, богатству, накоплению, восприятием правовых норм и образцов хозяйственного права.

Экономическая культура это целый пласт общественного сознания, продукт длительной эволюции, его элементы отражают перемены в

экономическом базисе и в то же время активно воздействуют на базис, модифицируют его, проявляясь в экономической деятельности людей.

Экономическая культура вырастает на микро- и макроуровнях: на уровне семьи, трудового коллектива, региона, страны в целом; через массовое сознание равно как и через научное знание. Внешняя динамика экономической культуры связана с выполнением ею функции социальной памяти в сфере истории экономики. В ее основе лежат устойчивые стереотипы общественного сознания (ценности, приоритеты, интересы, мотивации, социальные нормы в сфере экономики), которые накапливаются из поколения в поколение, обновляясь по мере возникновения новых хозяйственных реалий; это общие представления о социальной справедливости, которые воплотились в принципы оплаты труда и необходимости государственных трансфертов; это выбор места работы, предпочтение тех или иных источников получения дохода; отношение к предпринимательству, трудолюбие, дисциплинированность; объекты экономических потребностей; участие или неучастие в забастовках; отношение к профсоюзам и экономической борьбе.

Культура применительно к хозяйственной сфере включает когнитивный, ценностный, символический смыслы, обуславливающие и постановку хозяйственных целей, и выбор средств достижения хозяйственных целей, и систему оценок эффективности хозяйственных целей, институализируя их.

Культурные факторы активно влияют на хозяйственную деятельность, являясь ее встроенным элементом. Не следует искусственно противопоставлять рыночные институты культурным. В той мере, в какой рыночные институты способствуют производству и реализации экономического продукта, они производят и распространяют идентичности, утверждают статусные иерархии, становятся ареной символической борьбы за интерпретацию смыслов. Однако, социокультурные факторы, являясь переменной величиной, варьируются от сообщества к сообществу, от одного исторического периода к другому. В итоге, желаемое и рациональное здесь и сейчас имеет совершенно другой конкретно-исторический подтекст в иных параметрах.

В постиндустриальных обществах значимость экономической культуры резко повышается. В середине 70-х годов сложилась ситуация структурного скачка: дефицит ресурсов, многочисленные экологические ограничения вызвали к жизни новые энергосберегающие технологии, микроэлектронику, информатизацию. Сложная структура экономики потребовала не стихийного, а целенаправленного формирования культурной среды. Государство и бизнес осознали необходимость управления экономической культурой, причем первопроходцами в этом стали японские, а затем американские фирмы.

Воздействие на экономическую культуру принимает характер на-

циональной стратегии, поскольку именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы является краеугольным камнем конкурентоспособности, эффективности, экономического роста. Человеческий капитал это уже не столько издержки, сколько активы компаний. Практически все высокоприбыльные компании имеют в своем составе подразделения, отвечающие за внедрение в производство культурных ценностей, философии «общей судьбы». Работники фирмы, где принята подобная философия уверены, что их личные интересы неразрывно связаны с успехом фирмы и потому готовы принять на себя многие повышенные обязательства. Таким образом, складывается новый тип предпринимательской культуры, в которой учитывается культурная компонента хозяйственной деятельности.

На постиндустриальной стадии развития национальное своеобразие экономических культур легло в основу формирования различных моделей организации хозяйства: американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности и массовой ориентации на достижение личного успеха; японская модель построена на приоритете интересов нации над интересами конкретного человека; шведская модель «функциональной социализации» построена на сокращении имущественного неравенства.

Мы исходим из предпосылки, что институциональная среда не является простым набором соответствующих институтов, и определяем ее как институт особого рода: как матрицу общественного развития и институт высшего порядка. Институциональная среда характеризует основные направления развития системы, на основе которых происходит формирование и отбор наиболее эффективных экономических и социальных институтов, что, таким образом, тождественно с культурой в широком смысле слова.

Культурные факторы как институциональные среды выполняют регулятивные функции с помощью готовых концептуальных схем и накопленных информационных баз, общепринятых конвенций и норм, устойчивых ритуалов и символов, с которыми должно соотноситься всякое экономическое действие. Культурные факторы как институциональные среды выполняют конституирующие функции, предписывая экономическое поведение хозяйственным агентам. Культурные факторы как институциональные среды создают условия и ориентиры отбора эффективных элементов институциональной структуры из разнообразных форм экономической координации.

Исследование особенностей экономической культуры России проблема актуальная, поскольку накопленный культурный потенциал необходимо учитывать в стратегии социально-экономических преобразований.

## **НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ЕЁ СООТВЕТСТВИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ НАЦИОНАЛЬНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ИНТЕРЕСАМ**

В последнее время отечественные экономисты и политологи, ссылаясь на статистические данные о катастрофическом состоянии основных производственных фондов, остро ставят вопрос о необходимости безотлагательной многоуровневой модернизации экономики России. Согласно данным Росстата, на сегодняшний день степень износа в сфере обрабатывающего производства составляет 47%, транспорта и связи – 56,2%, добычи полезных ископаемых – 51,2%, в рыболовной отрасли – 65%, а среднее значение в целом по стране оценивается в 45-65% [1]. Представляется чрезвычайно сложным и малоперспективным развитие российской экономики без системной модернизации основных производственных фондов, от качества которых зависит конкурентоспособность государства на мировом рынке.

Специалисты высказывают различные точки зрения на возможность прорывного выхода России из сложившейся экономической стагнации. Согласно нашей концепции, переломить ход указанной деструктивной ситуации в числе других мер может кардинально усовершенствованная, открытая и гибкая налоговая система, лишенная прежних односторонностей. Стоит присмотреться и к опыту зарубежных стран. В частности, внедрение гибкой налоговой системы, ориентированной как на защиту национальных экономических интересов, так и на помощь малому и среднему бизнесу, позволило Швеции за последние 40 лет достичь высокого уровня социально-экономического развития, что подтверждается рейтингом бизнес-школы INSEAD [2].

К сожалению, многочисленные факты говорят о том, что российская налоговая система недостаточно ориентирована на развитие науки, культуры, промышленности, а также в целом не приведена в продуманное соответствие с национальными экономическими интересами России. В этом есть некий асимметризм. Данный постулат в развернутой форме содержится в итоговых рекомендациях участников Московского экономического форума, состоявшегося 26-27 марта 2014 года. Подвергая резкой критике современную отечественную налоговую систему, вскрывая ее внутренние изъяны, профессор РЭУ им. Плеханова В. Кашин в своей статье «Что у нас не так с налогами?» не без сарказма отмечает: «Что разрешается делать и чем заниматься?» – говорит нам российская система налогообложения: торговать иностранным ширпотребом, заниматься банковским делом и разного рода валютно-финансовыми

спекуляциями, добывать и распродавать запасы из отечественных природных кладовых, извлекать доходы из любого рода криминальной и полукриминальной деятельности, чего – особо подчеркнем – нет ни в одной развитой стране мира» [3].

Показателен пример, приведенный одним из участников данного научного форума. Тракторный завод объединения «Ростсельмаш», расположенный в Канаде, в 2012 году получил прибыль в размере \$16,4 млн. По подсчетам компетентных специалистов, если бы данное предприятие функционировало в орбите российской налоговой системы, оно бы имело убыток почти в \$22 млн. Очевидно, что излишнее налоговое бремя – главный тормоз развития предприятий в России, если учесть, что в стране «кленового листа» завод оплатил в качестве налогов около \$48 млн, в нашей же стране данный показатель составил бы \$74 млн, что на \$26 млн больше [4].

К другому замедлителю развития страны можно отнести несовершенство налогового стимулирования, обуславливающее конфликт между доходами бюджета и фискальными льготами для предприятий. В республике Татарстан власти пошли на урезание налоговых льгот, так как из-за указанной преференции бюджет субъекта недополучал ежегодно около 6-7 млрд. рублей [5]. Следовательно, выходом из кризисной ситуации может быть определение научно обоснованной и экономически точно взвешенной «золотой середины», учитывающей как преференции для предприятий, так и объем налоговых доходов бюджетов.

Общепризнанным является тот факт, что первоосновой модернизации экономики в XXI веке становится интенсивное развитие IT отрасли. Однако развитию отрасли высоких технологий в Российской Федерации мешает неблагоприятный налоговый климат, который разительно отличается от признанных лидеров в этой области – Израиля или Индии. В частности, новая система налогообложения может привести IT-отрасль к краху: из-за замены ЕСН страховыми взносами IT-компании могут перенести производство в другие страны и перейти на «серые» зарплатные схемы (на зарплату приходится от 50 до 70 % всех расходов бизнесе информационных технологий). Отрадно, что государство понимает весь масштаб проблем в IT-сфере: в связи с этим Минкомсвязь РФ планирует протестировать введение специального налогового режима для российских IT-компаний в пилотных регионах. Более того, в Дорожной карте «Развитие отрасли информационных технологий» также прописаны мероприятия по улучшению налогового климата в сфере IT-технологий [6].

Однако наибольшее количество камней преткновения обнаруживается в вопросах изменения шкалы подоходного налога. По мнению большинства экспертов, введение прогрессивной шкалы могло бы кардинально изменить экономическую ситуацию в России. Почвой для

такого суждения служат обоснованные социально-экономические показатели.

Согласно данным исследования швейцарского банка Credit Suisse, Россия лидирует по неравенству доходов населения: так, в нашей стране один миллиардер приходится на каждые \$11 млрд. дохода российских домохозяйств, тогда как в мире данный показатель равен \$170 млрд. И если в мире миллиардеры обладают только 1-2% дохода домохозяйств, то в России 35% всего богатства приходится на 110 человек. Для сравнения: в США доля 5% наиболее богатых домохозяйств в национальном доходе составляет всего 21%, а на 1% самых богатых людей в США приходится 8% национального дохода [7]. Да и учитывая во многом несправедливую приватизацию 90-х годов, введение прогрессивной ставки налогообложения видится достаточно обоснованным.

В связи с этим, рациональным представляется предложение участников МЭФ, предлагающих на первом этапе оставлять подоходный налог со ставкой 13% до 250 тыс. руб. (\$8 тыс.) в месяц, а минимальным необлагаемым налогом утвердить доход хотя бы 15 тыс. руб. в месяц. Для дохода от 250 тыс. до 1 млн. руб. ставка налога должна быть 30%; свыше 1 млн. руб. в месяц – 50%. Благодаря необлагаемому налогу доходу в 15 тыс. руб. в месяц, снижение налоговой нагрузки почувствует большинство россиян, и лишь около 1% населения будет облагаться повышенным налогом.

Отметим, что данный проект не должен коснуться отечественного среднего класса. Так, согласно статистике средняя месячная зарплата учителя в России равна 37 тысячам рублей в месяц, а врача – около 44 тысяч. Основной контингент тех, кто получает доход больше 250 тысяч – топ-менеджеры госсектора. Однозначно данный проект вызовет большой отпор от олигархов, но при строгом и честном налоговом контроле это не должно быть большим препятствием.

Президент РФ В. Путин, выступая на конференции «Налогообложение – современный взгляд», довольно критично высказался о другой проблеме отечественной налоговой системы – о сложном налоговом документообороте: «Нужно упрощать процедуры подготовки и подачи отчетных документов, избавлять людей и компании от лишних бумаг, запутанного документооборота, от необходимости держать громоздкие бухгалтерские службы. Особый акцент должен быть сделан на широкое внедрение современных технологий» [8]. Данное предложение весьма актуально, если учесть результаты исследования Всемирного Банка, согласно которым подготовка налоговых документов в России отнимает у налогоплательщиков в 2 раза больше времени, чем в странах, входящих в Международную организацию экономического сотрудничества и развития [9].

Большинство экспертов сходится во мнении, что подачу налоговых

документов можно значительно упростить. Так, участниками МЭФ была разработана новая, более простая налоговая декларация, состоящая из двух страниц. Тем не менее, она включает в себя все данные, необходимые для налоговой инспекции: реквизиты предприятия и налоговой инспекции, налоговые базы, ставки налогов, налоговые вычеты и т.д. Простота налоговой отчетности важна, учитывая всю значимость документов для жизнедеятельности не только предприятия, но и для его работников. Цена ошибки велика – начиная от разорения предприятия и заканчивая уголовным преследованием для руководителя организации. Согласно данным МВД России, каждый шестой предприниматель в стране привлекался к уголовной ответственности, а по экономическим преступлениям в российских тюрьмах сидят 120 тыс. человек [10].

Налогом, провоцирующим коррупцию и свертывающим производство, называют налог на добавленную стоимость (НДС). Нынешняя методика расчета НДС, а также система контроля его собираемости позволяет недобросовестным налогоплательщикам не только безответственно уходить от уплаты данного налога, но и «отмывать» деньги, создавая дополнительные проблемы для добросовестных плательщиков. Опираясь на данные судебной практики, можно сделать вывод о том, что наибольшее количество налоговых преступлений связано с НДС. Он же прямо или косвенно служит как причиной разногласий между налоговыми инспекциями и плательщиками налога, так и следствием многочисленности осужденных по статьям «мошенничество» и «хищение».

Применение толлинговых схем в совокупности с несовершенством механизма НДС позволяет современным предпринимателям уклоняться от налога. Активное внедрение данных схем началось в 1992 году и по сути стало спасением отечественной экономики в тяжелейших условиях перестроечных лет. Однако каждому фрукту – свой сезон. Сейчас на календаре – 2014 год, диктующий инновационные налоговые модели и механизмы, соответствующие совершенно новому геополитическому и социально-экономическому контексту. Но здесь, к сожалению, тормозом к прогрессу выступает мощное политическое лобби, препятствующее отмене отживших схем.

Так, в 2011 году компания «Русал» добыла большую часть глинозема и бокситов за границей в Гвинее, Гайане и на Ямайке. Учитывая то, что в 2011 году сумма экспортированного Россией алюминия составила 7,2 млрд. долл, а большая часть экспорта осуществлялась на условиях толлинга, то по НДС наша страна недосчиталась около 1,3 млрд. долларов, что составляет доходную часть среднестатистического субъекта РФ. Отметим также, что применение толлинговых операций позволило Братскому алюминиевому заводу значительно снизить свой вклад в налоговые доходы Красноярского края до 2%, хотя раньше эта цифра



достигала 30%. Более того, существующая практика возврата этого налога экспортерам – прямая угроза национальным экономическим интересам Российской Федерации. Так, по данным Казначейства РФ, в 2012 году общая сумма возврата НДС составила около 1,3 трлн. руб (15,7% всех доходов Федерального бюджета). Если учесть, что большая часть сырьевых экспортеров расположена в офшорах, то можно представить масштаб потерь. [11]

Все приведенные факты подводят нас к итоговой логической идее о том, что отечественная налоговая система нуждается в серьезной и неотлагательной реформации, которая затрагивала бы все ее структурно-содержательные элементы и механизмы.

Во-первых, следует предпринять конкретные меры по упрощению процедуры налоговой отчетности. Представляется логичным кардинальное сокращение объема подаваемой декларации, указав все необходимые для налоговой инспекции данные. Облегчение процедуры подачи документов позволит решить две важные проблемы, связанные как с увеличением количества добросовестных налогоплательщиков, так и с прозрачностью налоговой отчетности отечественных компаний.

Следующая оздоравливающая мера видится нам в переносе сырьевых налогов на внешние поставки т.е. повышение экспортных пошлин на нефть, газ и нефтепродукты вкупе с обнулением внутренних. Данный проект предусматривает снижение цен на них в 2 раза для индивидуальных потребителей и промышленных объектов.

Отсутствие гибкости у отечественной налоговой системы показал нынешний кризис на юго-востоке Украины с его серьезными последствиями для России, связанными с запретом импорта зарубежных товаров. Очевидно, что страна сможет относительно безболезненно пережить «сельскохозяйственный голод», чего нельзя сказать о других отраслях, как например, отрасли производства медицинской техники. По данным компании Research.Techart, около 80 процентов оборудования, поступающего в больницы, импортного производства и лишь 20% – отечественного, а в сегменте позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ) российского производства вообще нет [12]. Хотя с другой стороны, нынешняя ситуация – отличная возможность отечественным предприятиям «приватизировать» собственный рынок. Естественно, реализация подобных новых экономических инициатив невозможна без разработки обновленной системы налоговых льгот.

В частности, следует решить вопрос, связанный с отменой налога на прибыль в течение определенного периода времени для инновационно-ориентированных предприятий. Также мощным стимулом может стать разрешение предприятиям списывать затраты на приобретение ОПФ непосредственно в год их приобретения. Подобный шаг не приведет к потерям бюджета в перспективе, так как списание затрат в первый год

увеличивает базу налога на прибыль в последующие годы. Указанная мера может стать дополнительным стимулом для распределения прибыли не в пользу потребления, а в пользу инвестиций. Что касается отрасли сельского хозяйства, здесь катализатором развития могла бы стать отмена всех форм прямого налогообложения для сельхозпроизводителей. Сумма ЕСХН составляет 9% от выручки, что не является слишком большой потерей для бюджета и может быть компенсирована за счет активного развития отрасли на фоне продуктового бойкота России.

Решение проблемы «черных дыр» НДС нам видится в применении новой «логистики», позволяющей рассчитывать НДС, подлежащий в бюджет, «прямым» способом. Как известно, нынешний порядок расчета налога путем выставления счетов-фактур приводит к целому ряду мошенничеств с возмещением НДС, нанося ущерб экономическим интересам добросовестных плательщиков. Также следует задуматься над отменой или значительным уменьшением возмещения НДС экспортерам национальных богатств России.

Таким образом, проведенный нами анализ позволяет выявить целый комплекс актуальных проблем, связанных с возникшей асимметрией между современным состоянием российской экономики и несовершенством ее обветшалой налоговой политики. В новых условиях требуется тонко разработанный налогооблагательный механизм, контекстуально подогнанный под реалии конкретных предприятий с учетом их социально-экономического статуса, целесообразности и отдачи с долгосрочной перспективой. Только новой, «мобилизованной» налоговой системе, обладающей пластичностью, быстрой реакцией, индивидуализированной «логистикой» – под силу решение проблемы перевода отечественной экономики на качественно новый цивилизационный уровень.

#### *Литература:*

1. Федеральная служба государственной статистики. Основные фонды. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund).
2. Global Innovation Index – 2014. Режим доступа: [http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article\\_0016.html](http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article_0016.html).
3. Абрамов М. Российская налоговая система – угроза национальной безопасности России. Режим доступа: <http://me-forum.ru/media/news/2853/>.
4. Абрамов М. Ключ к росту производительности в руках у Правительства России. Режим доступа: <http://www.echo.msk.ru/blog/abramovmd/1176712-echo/>.
5. ИА Regnum: Правительство Татарстана снова сокращает налоговые льготы. Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/polit/1766272.html>.
6. Агенство стратегических инициатив: совершенствование налогового администрирования. Режим доступа: <https://asi.ru/npi/more.php?ID=2516>.

7. Финмаркет: Россия лидирует по неравенству доходов населения. Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/database/news/3508698>.

8. Вести.Ru: «Путин: надо избавить компании от необходимости держать громоздкие бухгалтерские службы». Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=637028&cid=7>.

9. Молоткова П. «Как России стать независимой от нефти и запада? 7 необходимых изменений». Режим доступа: <http://www.aif.ru/money/economy/1179516>.

10. Граник И. «Если это правда, то это катастрофа». Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1912952>.

11. Кричевский Н. «Как воруют по закону?» Режим доступа: <http://www.aif.ru/money/32957>.

12. Калинина Н. «Минпромторг собирается запретить импорт медицинской техники». Режим доступа: <http://ura.ru/content/svrd/13-03-2014/news/1052176746.html>.

*Берлин С.И.*

## **РОЛЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ В ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОМ КОМПЛЕКСЕ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Современные процессы реформирования экономики России приобретают социальную направленность, что приводит к необходимости разработки механизмов эффективного взаимодействия всех секторов экономики в решении социальных проблем нашего общества главными из которых являются низкий уровень и качество жизни населения.

Необходимо отметить, что основной тенденцией современного бытия социума является стирание граней между работой и свободной деятельностью (творчеством). В общественном развитии происходит изменение приоритетов: в формировании экономического базиса общественного богатства преобладает значение личного фактора, возрастает роль и доля невещественных интеллектуально-духовных составляющих в структуре общественного труда.

Период постиндустриального общества породил парадигмы изучения человека как фактора производства и как агента рынка, однако, наряду с этими подходами разрабатывался социальный аспект, который позволил рассматривать человека в экономике как личность, в отличие от человека-фактора [1].

Сегодня в большинстве промышленно развитых стран успешность экономического развития оценивается не только по динамике уровня

производства ВВП на душу населения, но и по основным социальным показателям: здоровье населения, продолжительность жизни, уровень образования, занятость, экономическая безопасность и т.д. Соответственно формируются и целевые ориентиры, определяющие политику власти в различных формах: от декларируемых обещаний до конкретных стратегических документов, посвященных политике на рынке рекреационных услуг и программе поддержки населения со стороны правительства в социальной сфере.

Рекреационная деятельность как социальный институт современного общества выполняет множество функций и охватывает все возрастные и профессиональные группы населения. Продуктивный характер этой сферы проявляется в том, что ее функционирование способствует развитию физических, эстетических, социально-экономических, психологических и т. п. качеств человеческой личности. Характер деятельности человека в период отдыха, являясь одной из сторон общей культуры общества, оказывает серьезное влияние на его поведение на производстве, в быту, в семье, проявляется в его социальной позиции.

Здоровье населения, являясь одним из главных индикаторов качества жизни, определяет степень развитости, цивилизованности и благополучия общества. Исследования Всемирной организации здравоохранения показали, что на здоровье человека оказывают влияние следующие основные факторы: образ жизни – на 60%; состояние окружающей среды – на 20%; качество медицинского обслуживания – на 8%; прочие факторы – на 12% [2].

Развитие сферы рекреационных услуг в период реформирования общественных отношений весьма актуально. Это обусловлено, прежде всего тем, что реализация результатов проведенных реформ требуют соответствующего уровня развития человеческого потенциала, в противном случае государство не будет иметь социальной базы преобразований. Среди стратегических факторов, влияющих на этот процесс можно выделить следующие:

- с ростом уровня доходов населения все большая доля потребительских расходов приходится на услуги, связанные с развитием человека, где рекреация занимает ведущее положение;

- с углублением разделения труда и повышением его производительности меняется соотношение рабочего и свободного времени. Досуговая деятельность должна обеспечиваться соответствующим предложением со стороны индустрии рекреационных услуг;

- социально-демографические факторы, в частности, старение населения страны, рост степени ограничения трудоспособности части членов общества способствуют усилению дифференциации рекреационных услуг, способствующей их доступности для населения разных возрастов и уровня здоровья. С другой стороны массовое включение

населения в рекреационную деятельность увеличивает продолжительность жизни, улучшает состояние здоровья, снижает потребность в медицинских услугах;

– возможности активного потребления рекреационных услуг возрастают с развитием индустрии рекреации и ростом доходов населения.

Все вышеизложенное актуализирует проблемы развития системы рекреационного обслуживания населения на национальном и региональном уровнях.

Анализ сущности и содержания понятий рекреация, представленных во всем их многообразии, позволяет на основе главного конструктивного принципа рекреационных видов деятельности – воспроизводство физических, интеллектуальных и эмоциональных сил человека – сформировать ряд подходов к изучению рекреационной деятельности, являющихся основой для ее систематизации, учитывающей ее цели, масштабы, институты и т. п.

По критериям целей природа рекреационных услуг имеет двойственный характер: во-первых, они составляют потребительский аспект, обусловленный необходимостью организации свободного времени граждан; во-вторых, рекреационное обслуживание населения выступает как важный фактор развития человеческого потенциала. Следует особо отметить, что в современном обществе все социально-экономические процессы, включая рекреацию, неотделимы от процессов глобализации и трансформации финансовых рынков [3].

Формы и содержание процесса социального воспроизводства, зависят от наличия соответствующих институтов сбережения жизненных ресурсов человека и служат основой для образования системы жизнеобеспечения. При этом необходимо принять во внимание, что в системе жизнеобеспечения равно важна роль как производственной (продуктивной), так и рекреационной (репродуктивной) структуры существования. Таким образом, дихотомия «труд – отдых» отражает неразложимый атом жизнедеятельности человека и требует рассмотрения процесс рекреации как в сфере трудовой деятельности, так и в области досуга (свободного времени).

Данная дефиниция рекреации включает в себя категорию воспроизводства рабочей силы, в части восстановления человеком своей работоспособности, физических и психоэмоциональных сил с последующим включением в производственный процесс.

В настоящее время о масштабах реализации профессиональной рекреации можно судить по величине социальных инвестиций, выступающих в роли механизма компенсации того ущерба, который наносит деятельность компании для сотрудников и населения. Данные расчетов показывают, что суммарный объем затрат российских компаний на социальные мероприятия составляет примерно 4% ВВП [1], при этом, на

развитие персонала и охрану здоровья расходуется, в среднем, более 50% всех социальных инвестиций [4].

Развитие рекреационной деятельности в рамках данной концепции предполагает поддержку со стороны государства на основе адекватной нормативно-правовой деятельности, учитывающей серьезные расхождения в структуре социальных обязательств компаний различной отраслевой принадлежности, видов собственности и размеров.

Концепция развития человеческого потенциала предлагает ряд способов, реализация которых может уравновесить экономический рост и человеческое развитие, в частности:

- распределение доходов и капитала должно обеспечивать, прежде всего, материальную основу развития человека и реализацию его способностей;

- всемерное укрепление экономической базы социальной сферы.

Отсюда следует, что сохранение и развитие человеческого потенциала как социально-воспроизводственный процесс, зависит от наличия соответствующих институализированных форм сбережения жизненных ресурсов человека. Неразвитость или отсутствие таких институтов приводит к серьезным потерям в области социума, вопреки достижению какого-либо экономического эффекта. В частности, по методике исчисления экономического роста, применяемой ООН, прирост ВВП корректируется с учетом таких показателей как средняя продолжительность жизни в обществе, удельный вес населения с низкими доходами, уровень детской смертности, экологические потери и т. п. [5].

Развитие рекреационной деятельности имеет четко выраженную позитивную направленность на общественное благосостояние в целом, что позволяет сделать вывод об отнесении рекреационных услуг к группе «общественных благ». Та часть рекреационных услуг, которая конституционно гарантирована государством и подлежит бюджетному финансированию в пределах государственного заказа и государственных стандартов, целесообразно относить к чистым общественным благам. Услуги, оплачиваемые за счет внебюджетных источников, в том числе за счет личных средств населения, следует относить к категории смешанных благ.

С точки зрения критерия участия общественные блага производятся, предоставляются и оплачиваются как государством, так и частным сектором. Особый вопрос, какова допустимая степень участия государства в финансировании смешанных и чистых общественных благ. Несмотря на то, что между классификационными группами благ нет четкой грани, очевидно, что при формировании государственной политики в сфере социального воспроизводства главными ориентирами должны выступать представления о том, какие именно социальные гарантии населению и в каких объемах могут быть реализованы посредством бюджета

и каковы альтернативные возможности замены бесплатных (льготных) услуг платными.

Популярной теорией в рамках новой институциональной концепции, регулирующей роли государства, является экономическая теория прав собственности. Разработанные в ее рамках положения заключаются в том, что рынок способен без участия государства устранять внешние эффекты. Это означает, что заинтересованные стороны могут самостоятельно прийти к более рациональному решению социальных проблем, если права собственности четко определены и трансакционные издержки незначительны. Иначе говоря, следуя логике ее утверждений, нет необходимости укреплять государственную составляющую управления социальным воспроизводством, более того, необходимо как можно шире развивать рыночные процессы и в данной сфере.

Рыночные реформы в современной России обозначили необходимость новой конфигурации организации рекреационного обслуживания населения. Противоречивая динамика переходных процессов в отечественной экономике предопределила соответствующий характер государственной политики, что выразилось в избирательности и ограниченности реализуемых мер. В условиях дефицита ресурсов, система социальных гарантий в значительной степени лишилась полноты наполнения на фоне падения эффективности ее функционирования. Степень государственного влияния на процессы, формирующие равновесие между потребностями на рекреационные услуги и их удовлетворением существенно снизилась, в результате массовой и точечной приватизации значительно сократилась роль профсоюзов и ведомств как иницирующего фактора в области организации рекреационного обслуживания населения. В свою очередь, частный сектор экономики в условиях производственного и инвестиционного кризиса в большинстве своем оказался неспособен наполнить рынок рекреационных услуг адекватно дестабилизирующейся ситуации, складывающейся в социальной сфере.

Отмеченные особенности продолжают сохраняться и сегодня, усугубляя непростую ситуацию медленным ростом доходов основной массы населения, играющим главную роль при формировании спроса на рынке рекреационных услуг.

Проведенные на базе Краснодарского края исследования, дают основание полагать, что функция социального воспроизводства не может быть полностью обеспечена институтами конкурентного рынка, который может ее реализовывать посредством удовлетворения платежеспособного спроса индивидов и фирм на услуги, производимые на коммерческой основе. Данное положение обусловлено следующими обстоятельствами:

– неравенство доходов делает невозможным распределить рекреационные услуги используя только рыночный механизм в соответствии с реальными потребностями населения и фирм;

– депрессивные регионы не в состоянии выделять на цели социального воспроизводства необходимые ресурсы, что приводит к заниженному объему производства и потребления различных видов рекреационных услуг;

– фактор асимметричности в сфере производства и потребления услуг требует наличия вне рыночных структур подконтрольных потребителям;

– часть рекреационных услуг предоставляется только в «пакете», включающем услуги образования, здравоохранения, физической культуры, учреждений культуры;

– некоторые рекреационные услуги являются атрибутом национальных традиций, поддержка которых не может зависеть от рыночной конъюнктуры;

– часть рекреационных услуг, являющихся общественными благами, потребляются на основе «присутствия», не заявленного платежеспособного спроса.

Наряду с отмеченными особенностями действует ряд факторов, которые предполагают использование элементов рыночного механизма в рекреационной сфере в максимальной степени. К ним относятся:

– наличие элитного уровня потребления, основанном на высоком платежеспособном спросе;

– диверсификация рекреационных услуг, форм и методов обслуживания;

– расширение сети малого бизнеса и конкуренции;

– коммерциализация инновационной деятельности в сфере рекреационного обслуживания населения.

В условиях рыночного хозяйства система управления социально-экономическими процессами включает саморегулирование и государственное регулирование, формы и соотношения которых могут быть различными в зависимости от истории развития страны, традиций, привычек, обычаев, образа мышления, особенностей функционирования секторов экономики – государственного, кооперативного, частного.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости развития вопросов государственного регулирования в области социального воспроизводства и туристско-рекреационного комплекса региона как важнейшего фактора сбалансированности экономических реформ и социальных последствий.

#### *Литература:*

1. Берлин С.И. Тенденции и перспективы рекреационной политики в России // Экономика устойчивого развития. 2010. №1. С. 5 – 17.

2. Сорокожердьеv В.В., Хашева З.М., Константиnиди Х.А. Измерения стратегии модернизации России // Terra Economicus. 2013. Т. 11. №4. С. 143 – 146.



3. Рощектаев С.А. Глобализация на финансовых рынках: последствия кризиса и направления трансформации // Финансы. 2011. №10. С. 69-71.

4. Берлина С.Х. Оценка уровня и тенденций экономического развития коммерческих организаций медицинских услуг // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5. Экономика. 2013. №1 (115). С. 152 – 159.

5. Берлин С.И. Новая концепция государственного регулирования рекреационного обслуживания населения // Вестник ИМСИТ. 2007. №1-2. С. 1.

*Бершадская О.В.*

## **ТАБАКОВОДСТВО КАК ТРАДИЦИОННАЯ ОТРАСЛЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АРМЯНСКОГО И ГРЕЧЕСКОГО НАСЕЛЕНИЯ ЧЕРНОМОРСКОЙ ГУБЕРНИИ (ОКРУГА)<sup>4</sup>**

В конце XIX – первой трети XX вв. табакводство являлось ведущей и перспективной отраслью сельскохозяйственного производства Черноморской губернии (округа). Занимались выращиванием табака преимущественно армяне и греки – потомственные табакководы, переселившиеся в Черноморье из Трапезундского вилайета Османской империи. Задачи настоящей работы заключаются в том, чтобы рассмотреть проблемы и перспективы развития табакводства на Черноморском побережье Северного Кавказа в исследуемый период; выяснить причины упадка этой отрасли в конце 1920-х гг.

Активное заселение и освоение территории Черноморского округа, вошедшего в состав Российской империи в 1829 г., началось во второй половине 1860-х гг., после окончания Кавказской войны. В качестве переселенцев привлекались, в первую очередь, казаки. Вскоре выяснилось, что бывшие жители Кубанской области не приспособлены к условиям горной местности и влажного климата Черноморья. Казаки испытывали трудности с ведением хозяйства, страдали от малярии. С трудом адаптировались к жизни на Черноморском побережье и крестьяне – выходцы из центральной России и Украины. Обладающие навыками выращивания зерновых культур на плодородном черноземе южных степей, русские и украинские переселенцы не могли перестроиться на новые методы ведения хозяйства и страдали от гибели посевов и неурожая.

---

<sup>4</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 14-12-23014.

В 1866 г. комиссия, присланная из Тифлиса, исследовала быт переселенцев и пришла к выводу, что «русский человек не способен удовлетворить требованиям культуры рассматриваемого края» [13, с. 28]. В результате этого заключения Управлением Кавказского наместничества посредством специально командированного в Турцию агронома были приглашены для поселения на льготных условиях армяне и греки. Годом раньше в поселке Кабардинка уже поселились греки – выходцы из Турции, а в 1866 г. на реке Шапсухо образовалось поселение армян, также прибывших из Турции.

Подавляющее большинство армян-переселенцев, которые оседали на территории Черноморского округа (губернии), являлись выходцами из Трапезундского вилайета Османской империи. Эта территория, расположенная на южном побережье Черного моря от Батуми до Синопа, включала в себя историческую местность Амшен. Амшенские армяне на протяжении нескольких столетий находились под турецким игом, но, несмотря на это, сумели сохранить христианскую веру и уникальные культурные традиции. Трапезундский вилайет также был местом исхода православных понтийских греков. Переселение представителей этих народностей на Черноморское побережье Кавказа было вызвано давлением и дискриминацией со стороны турецких властей.

Армяне и греки – переселенцы из местности со схожими географическими условиями, обладавшие навыками горного земледелия, – оказались более приспособленными к жизни на Черноморье. Свои поселки они устраивали преимущественно в приморской местности, где был относительно ровный рельеф, отвечающий требованиям устройства табачных плантаций.

Во второй половине XIX в. армянское и греческое население составляло значительную часть жителей губернии. Как отмечал в докладе (1878 г.) Императорскому Вольному Экономическому Обществу исследователь Черноморья А. Верещагин: «политические соображения находились в противоположности с соображениями экономическими: первые указывали на необходимость привлечения в край возможно большего числа переселенцев чисто русских, для создания на границе государства вполне и во всех отношениях благонадежного населения; вторые же заставляли относиться с большою осторожностью к заселению края выходцами из внутренних губерний, так как климатические, топографические и сельскохозяйственные условия черноморского побережья Кавказа весьма резко отличаются от таких же условий внутренних губерний. На этом основании Главное Управление Наместника Кавказского предложило: давать преимущество русским поселенцам, но не отказывать в поселении христианским переселенцам из Закавказского края, из Анатолии...» [3, с. 8]

Благодаря армянам и грекам в Черноморье началось производство

табака. Со временем табаководство стало ведущей отраслью сельского хозяйства региона. Природные условия позволяли выращивать табак высокого качества, и поэтому в короткие сроки черноморские табаки таких сортов как Самсун, Трапезунд, Синоп, Дюбек составили конкуренцию турецким, их экспорт стал доходной статьей экономики России. Табаководство приносило быструю и высокую прибыль и, кроме того, табак хорошо очищал землю от сорных трав, подготавливая ее под другие культуры. В связи с этим производством табака в последней трети XIX в. стали заниматься русские переселенцы, а также эстонцы и молдаване, но значительно позднее и в меньших размерах. Если в 1898 г. в Черноморской губернии табаком было засеяно 941 десятин, то в 1914 г. площадь табачных плантаций составила более 3 тыс. десятин [8, с. 90].

Миграция армян и греков с территории Турции продолжалась и в первые десятилетия XX в., став более интенсивной после погромов 1915 г. Однако социальные и военные катаклизмы, постигшие Россию в 1917 – начале 1920-х гг., повлияли на численность и состав населения Черноморской губернии. По сравнению с другими районами Черноморья наиболее пострадал в годы Гражданской войны Сочинский район, где армяне и греки составляли большинство населения. Во время военных действий дома большинства мирных жителей были разграблены, а посеы уничтожены. Летом 1920 г. началось массовое бегство крестьян. Так, в июне свыше шестисот греческих семей, оставив свои дома, собрались в прибрежных селениях и просили пропустить их через границу в Грузию или на Кубань. Свою просьбу они мотивировали тем, что хозяйства, которые они обустроивали на протяжении 50-ти лет, полностью уничтожены [12, с. 114].

Социально-экономическая обстановка в Черноморском округе (этот статус регион получил в 1920 г.) постепенно стабилизировалась после окончания военных действий. Росла численность населения, в том числе и сельского. По данным на 1926 г., в сельских местностях округа проживало 178954 человек, из них: армян – 21651 человек (около 12 % от общей численности), греков – 9857 человек (5,5%). В Сочинском районе армяне составляли значительную часть населения – 42,9% от общего количества сельских жителей. Удельный вес греков был 12,1% [11, с. 314].

Табаководство традиционно оставалось основной культурой, которую производили армянские и греческие хозяйства. В годы Гражданской войны производство табака резко упало из-за проблем с транспортом, сокращением рынка сбыта и количества рабочих рук. В 1922 г. площадь табачных плантаций в Кубано-Черноморской области сократилась в 294 раза по сравнению с 1917 г. В черноморской деревне по данным поотдельских переписей в 1921 г. посеы табака занимали 61 десятину [5, с. 455].

В 1922 г. было отмечено практически полное прекращение производства этой трудо- и капиталоемкой культуры, что объяснялось экономическим кризисом, постигшим большинство крестьянских хозяйств Черноморья.

Советское государство было заинтересовано в восстановлении и дальнейшем развитии табаководства в округе, так как черноморские табаки имели отличное качество и пользовались большим спросом на внутреннем рынке, являясь одновременно валютным товаром. В 1924 г. был принят план мероприятий «По поднятию и дальнейшему расширению табаководческой культуры в Черноморском округе». Табаководческим хозяйствам предоставлялись значительные льготы по выплате единого сельскохозяйственного налога, а также право на внеочередное землеустройство за счет земель из государственного фонда. Эти меры дали быстрый эффект, который выразился в том, что уже в следующем 1925 г. площадь табачных плантаций увеличилась до 5945 десятин, а сбор табака составил 316 тыс.208 пудов на сумму 4552 тыс.238 руб.[9, с. 6].

В производстве этой культуры особое место занимал Сочинский район, где большинство населения составляли армяне и греки – высококвалифицированные табаководы. По данным на 1925 г. 87,3% хозяйств в районе имели посеы табака, а количество десятин земли, занятых этой культурой, составляло 59,3 % от общей площади табачных посевов в округе. В 1926 г. товарные излишки от производства табака в крестьянских хозяйствах Сочинского района составили 2659, 9 тыс. руб. [6, с. 26].

В годы НЭПа Всесоюзный Табаководческий институт организовал в районе опытную плантацию и рассадник табака, которые занимали 300 десятин земли. Сотрудники института проводили опытную и показательную работу как на своем поле, так и на крестьянских плантациях, испытывали различные сорта табака, минеральные удобрения, средства для борьбы с вредными насекомыми.

Надо отметить, что в других районах округа табак также являлся распространенной культурой, однако удельный вес табачных посевов в общей площади округа был существенно ниже, чем в Сочинском районе. Так, в Крымском районе свыше 95% крестьянских хозяйств имели посеы табака, а доля района в общей площади табачных плантаций по округу составляла 21,5%, в Анапском районе – 85,3% и 3,0% соответственно, совокупные показатели по Туапсинскому и Шапсугскому районам были 82,8% и 11,0 % соответственно [7, с. 6]. Эти данные свидетельствуют о том, что в крестьянских хозяйствах Сочинского района табачные плантации занимали значительные площади, тогда как в других районах округа крестьяне отводили под табак небольшую часть посевов. Совокупный показатель товарных излишков, полученный от про-

изводства табака, составил здесь 1312,8 тыс. руб., т.е. в два раза ниже, чем в Сочинском районе [13, с. 26].

Табаководство являлось отраслью сельского хозяйства Черноморья, в которой наиболее отчетливо был выражен капиталистический уклад. Десятина табачных плантаций требовала около 400 дней труда, из которых свыше 180 дней приходилось на использование наемного труда. Затраты капитала в крестьянских хозяйствах Сочинского района, где производство табака велось в наиболее широких масштабах, составляли более 360 руб. на десятину [4, с. 27]. В табаководческих хозяйствах была наиболее распространена земельная аренда. Значительная часть табаководов – армян и греков сохраняли иностранное гражданство и не имели право землепользования. В связи с этим они вынуждены были арендовать землю у местного населения под табачные плантации.

Высокий спрос на черноморские табаки предполагал получение стабильной прибыли. Но с 1926 г. в округе фиксируется постепенное сокращение производства этой культуры. В этом году площадь табачных плантаций уменьшилась до 3483 десятин [9, с. 5].

Надо отметить, что во второй половине 1920-х гг. сокращение производства табака наблюдалось в ряде районов страны. В 1928 г. отдел по работе в деревне ЦК ВКП(б) констатировал, что на Кубани, Черноморье, в Адыгее, Крыму и Абхазии размеры посевов табака в целом сократились на 14,3% по сравнению с 1925 г. Основную причину упадка табаководства центральные власти видели в «происходящем дроблении хозяйств, в частности, посадочной площади табака в зажиточных хозяйствах» [9, с. 2].

По нашему мнению, основной причиной сокращения производства табака в Черноморском округе была определенная ценовая политика, направленная на сдерживание развития капиталистических тенденций в табаководческих хозяйствах. К 1926 г. почти все табаководы округа были объединены в товарищества по совместной обработке табаков. Их деятельность координировал Черноморский табаководческий союз («Чертабаксоюз»), который имел монопольное право на заготовку и сбыт табака. Чертабаксоюз оплачивал сдаваемую продукцию не по полной стоимости, а на 85%, получая оставшуюся часть в виде кредита от крестьян [1, с. 13].

Такая ситуация вызывала тревогу у местных властей. В докладе Черноморского окружного комитета ВКП (б), который был сделан в декабре 1926 г. на заседании Бюро Северо-Кавказского крайкома, отмечалось, что «цены в табачных районах были в этом году не особенно выгодными для крестьянства, ... обещано было 24 руб., а потом рассчитались по 18 руб. ... Крестьянин ждал одно, а ему дали другое...». По мнению руководства округа, именно неправильная ценовая политика оказала «решающее влияние» на сокращение площадей табачных по-

сево́в, что, в свою очередь привело к убыткам в размере 1800 тыс. руб. В крестьянской среде наблюдалось недовольство действиями властей в области табаководства. В Сочинском районе часть плантаторов-табаководов высказывалась за то, чтобы «отойти от Черноморского округа и присоединиться к Абхазии, поскольку там табак продавался более выгодно» [10, с. 9].

Серьезным препятствием для развития табаководства являлась также нехватка денежных средств. Местное руководство неоднократно обращалось к краевым и центральным властям с просьбой о выдаче долгосрочных кредитов трудовым табаководческим хозяйствам и уменьшении акциза на табачные изделия. Хотя планы кредитования сельского хозяйства предусматривали выделение значительных денежных средств на развитие табаководства, эти суммы часто оставались на бумаге. Документы второй половины 1920-х гг. свидетельствуют, что незначительные средства, которыми в реальности располагали районные кредитные учреждения, как правило, направлялись не производителям, а на различные торговые операции.

О проблемах в табаководстве свидетельствуют и данные об уровне доходов табаководов. Значительная часть армянского и греческого населения располагала доходом от 33 до 100 руб. на едока, при этом процент хозяев, имеющих доход свыше 100 руб. на едока, составлял не более 4,5% [9, с. 19].

Итак, несмотря на то, что табаководство предполагало высокий уровень предпринимательской деятельности, производство этой культуры не давало крестьянам ожидаемой прибыли. Табаководы жаловались в различные инстанции на то, что, работая по 16-18 часов в сутки, испытывают «острую нужду», так как «табак...покупается за очень низкую цену». По словам уполномоченного Госторга, в Сочи и других районах округа «можно наблюдать картину, когда десятки и сотни плантаторов ходят по учреждениям и просят средств для обработки своих табаков» [2, с. 50].

На упадок табаководства повлияло и то, что русские и украинские крестьяне, рассчитывая на льготы, обещанные табаководам, начинали заниматься выращиванием табака, не имея для этого необходимых навыков. Без знания особенностей производства этой культуры (в частности, правильного внесения удобрений), земля быстро истощалась. Табаководам приходилось оставлять прежние участки и расчищать от леса новые, что требовало очень больших затрат труда.

В силу указанных причин в конце 1920-х гг. в Черноморском округе наблюдается постепенное прекращение производства табака. Со временем значительная часть земельных площадей на побережье, ранее занятых табачными плантациями, будет передана под строительство курортных учреждений.

### *Литература:*

1. Архивный отдел администрации города Сочи (АОАГС). Ф. Р-158. Оп.1. Д. 18.
2. АОАГС. Ф. Р-25. Оп. 1. Д. 196.
3. Верещагин А.В. Исторический обзор колонизации Черноморского побережья Кавказа, ее результаты. – СПб, 1895.
4. Насонов П. Сельскохозяйственное районирование Черноморского округа, – Новороссийск, 1929.
5. Население и хозяйство Кубано-Черноморской области /Под ред. проф. В.И. Смирнского. – Краснодар, 1924.
6. Отчет о работе Черноморского окружного исполнительного комитета 7-го созыва (1926-1927). – Новороссийск, 1927.
7. Сеннов А. Наемный труд в черноморской деревне. – Новороссийск, 1927.
8. Гверитинов И.А. Социально-экономическое развитие Сочинского округа во второй половине XIX – начале XX вв. – Сочи, 2000.
9. Центр документации новейшей истории Краснодарского края (ЦДНИКК). Ф.9. Оп. 1. Д. 763.
10. Центр документации новейшей истории Ростовской области (ЦДНИРО). Ф. 7. Оп.1. Д. 285.
11. ЦСУ СССР. Всесоюзная перепись населения 1926 г. – Т. V. – М., 1928.
12. Черкасов А.А. Крестьянское движение на Черноморье в период революции и гражданской войны. – Краснодар, 2003.
13. Черноморский округ и его производительные силы: сб. науч. тр./Под ред. П.И. Неволина и В.М. Четыркина. – Т. 1. – Новороссийск, 1923.

***Бондаренко Т.И.***

## **К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ КЛИМАТЕ МАЛОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Аксиомой современной экономической науки и практики является взаимосвязь институционального климата и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Критерии благоприятного для малого бизнеса институционального климата очевидны: реальная конкурентная среда, специализированные кадры, налоги, сопоставимые с результатами деятельности, партнерские отношения с крупным бизнесом, формальные институты, отвечающие интересам малых фирм, доступная инфраструктура, специфицированные и защищенные права собственности. В этом случае малый бизнес способен на нормальное воспроизводство, устойчивость и положительную динамику.

В настоящее время малая экономика России далека от реализации своего микро – и макропотенциала: низкий инвестиционный и инновационный уровень, неизменная структура занятости, теневой характер деятельности, воспроизводство выживания и самозанятость. Проблемы малого бизнеса остаются неизменными, как и двадцать лет назад. Институциональный климат не позволяет малому бизнесу реализовать себя как частного собственника – субъекта со всеми полномочиями. По этой причине вклад малой экономики в ВВП России незначителен, а его качество свидетельствует скорее об адаптации, чем о рыночном поведении.

За годы рыночного институционального проектирования формальные рамки функционирования субъектов малого предпринимательства созданы. Они содержат практически все необходимые «правила игры», малого бизнеса, сопровождающие его кругооборот:

- законодательная и нормативная база;
- административный аппарат;
- программы развития малого и среднего бизнеса;
- условия регистрации бизнеса;
- специальные налоговые режимы;
- доступные способы ведения бухгалтерского учета;
- порядок составления статистической отчетности;
- кредитные режимы;
- правила доступа к государственному заказу;
- система мониторинга;
- информационная база и т.д.

Принимаются законы, постановления, программы развития малого бизнеса, но институциональный климат по-прежнему не способствует его становлению как драйвера экономического роста. Динамика по количеству малых предприятий за последнее годы непостоянна и противоречива. Качество структуры удручающе, так как большинство малых предприятий заняты перепродажей импортной продукции. По плотности малых предприятий картина еще хуже: в 1990-х г. г. на 1000 чел. приходилось шесть действующих малых предприятий, в 2010г. – около девяти. [1] Вроде бы цели государственной политики по отношению к малому бизнесу определены, рамки экономического поведения существуют, в том числе, и на местах. Более того, сегодня в разработке находится более 40 программ развития малого бизнеса, декларируемых как новый «программный» подход. Но, предпринимательскую активность никогда не характеризовали масштабы нормотворчества и количество принятых программ. Необходима динамика показателей финансово-экономической деятельности бизнеса и его социально – экономическая состоятельность, свидетельствующая о благоприятном институциональном климате.



Предлагаемые государством институты и реальный «институциональный» климат – разные условия мотивации и экономического поведения. Почему институты, обеспечивающие необходимую для экономического роста динамику малого сектора экономики в одних странах, оборачиваются «барьерами» для его развития в России? Причины, вследствие которых, институты не работают по формальному сценарию, заставляют констатировать факт конфликта интересов в контексте национальных и местных условий функционирования малого бизнеса. Дело не только в том, что между регионами России сохраняется значительное неравенство, но и в том, что в регионах складывается разный институциональный климат, который зависит как от «производителей» институциональных благ так и их «потребителей». Такой результат требует исследований состоятельности формальных институтов, способности и желания государства обеспечить реализацию своих же «правил игры». Но нельзя игнорировать и специфику экономических интересов самого малого бизнеса, которые являются основанием мотивации выбранных ими моделей поведения. Интересы малого бизнеса не требуют аргументации: сохранение и упрочение его социальной позиции в обществе, самореализация как собственника и предпринимателя, уровень благосостояния, необходимый для воспроизводства бизнеса, уровня жизни и жизненных стандартов. Институциональный климат должен быть благоприятным для реализации этих установок. Сегодня, в рейтинге наиболее значимых барьеров воспроизводства малой экономики, предприниматели отмечают:

- несовершенное законодательство;
- высокие налоги;
- дефицит поставок сырья;
- высокие кредитные ставки и сложности доступа к нему;
- проблема квалифицированного персонала;
- коррупция;
- рентоориентированное поведение партнеров по бизнесу;
- общий спад спроса;
- несправедливая конкуренция;
- информационная асимметрия.

Приведенный перечень барьеров говорит сам за себя, характеризуя институциональный климат. Так, например, представители объединения малого и среднего бизнеса «Опора России» отмечают, что ликвидация малых предприятий в связи увеличением страховых выплат шла лавиной. По данным Федеральной налоговой службы России к концу марта 2013 г. Закрылось 426000 индивидуальных предприятий, а их руководители не зарегистрировались в качестве безработных. По словам директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития

Н. Ларионовой, в ближайшее время из бизнеса могут выйти еще около 200000 предпринимателей. [2]. И это реакция только на один показатель институционального климата, который называется сокращением трансакционных издержек, связанных с деятельностью в рамках закона. Соблюдать законы и участвовать в программах государства – дорогое удовольствие для малой экономики.

Институты малого бизнеса и реальный институциональный климат имеют разное социально – экономическое содержание. Проблема данного противостояния состоит в способах использования формальных институтов, даже если они и «хороши», как, например, институты микрофинансирования или институты участия малых предприятий в государственных заказах. Использование каждого института неоднозначно и способы его использования кардинально меняют мотивацию тех субъектов, для кого он предназначался. Сегодня в экономической литературе проблемы деформации институтов обсуждаются достаточно активно. В частности, актуализированы такие способы использования институтов как эксплуатация информационной асимметрии, манипулирование институтами, использование институтов в качестве прикрытия, подчинение института, присвоение институтов, мимикрия институтов, институциональные мутации и т.п. [3]. Наличие и разнообразие этих форм только подчеркивают, что институциональный климат формируется разными группами участников, которые обладают разной степенью влияния на институт. Деформации институтов малого бизнеса в России в значительной степени характеризуют институциональный климат и доказывают, что малый бизнес как игрок на рыночном поле России в наименьшей степени способен влиять на правила игры, предлагаемыми более сильными партнерами.

Возьмем для примера участие малого бизнеса в системе государственных заказов. Во многих странах государственный заказ используется как институт, обеспечивающий дополнительные ресурсы для стимулирования развития малого бизнеса. «Правила игры» участия малого бизнеса в исполнении госзаказа формально отработаны: специальные торги, квотирование части государственного заказа, выделение для малых предприятий составляющих элементов при производстве сложной продукции, субконтракция и субподряд. В российском законодательстве существуют аналогичные правила привлечения малых предприятий в реализации государственных заказов. ФЗ РФ от 21.07.2005г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В соответствии с нормами этого закона государственные и муниципальные заказчики обязаны 10-20% общего годового объема поставок, товаров, выполнения работ, оказания услуг размещать среди субъектов малого бизнеса. Казалось бы, что у малого бизнеса появилась серьезная пози-

ция для воспроизводства. Но, институциональный климат начал незамедлительно портиться. Установленная квота не соблюдается по причине отсутствия санкций за ее нарушение. Контроль за ее соблюдением неэффективен, так как практика наказания за неисполнение закона не сложилась и по сей день. Понятие «квоты» толкуется заказчиками в свою пользу из-за отсутствия спецификации расчета этой квоты. По мнению экспертов, доля стоимости государственных контрактов с малым бизнесом не превышает трех процентов. Институциональные ловушки сопровождают малый бизнес на всем пути к госзаказу: асимметрия информации о госзаказах и госзакупках, проблемы с идентификацией малого бизнеса как малого бизнеса, статусом малого предприятия как соисполнителя госзаказа, нет элементарного опыта участия в конкурсных процедурах, а обращение к посредникам сопровождается транзакционными издержками, исключающими саму возможность участия в исполнении заказа.

Распространенным и обременительным для развития МСБ явлением в России является коррупция. Среди тех, кто не отказывался от обсуждения данной темы, мнения о ее бремени разделяются, но лишь 13% заявляют, что «коррупции в регионе не существует». Такая же доля – 13% респондентов – откровенно признают, что их компании практикуют неформальные выплаты чиновникам. [4] Как отмечают исследователи проблемы российской коррупции, без присутствия на «коррупционном рынке» бизнес неосуществим, потому что коррупция стала клановой. Формальные нормы и правила конфликтуют с неформальными практиками поведения, которые становятся нормами, устойчивыми и воспроизводимыми институтами. Малый бизнес в России не существует в вакууме. Проблемы малого предприятия с землей и недвижимостью, кредитными ресурсами, рынками сбыта, инфраструктурными объектами заставляют предпринимателей искать такого партнера, который бы не только доступно и внятно определил условия его деятельности, но и специфицировал и защитил права собственности. Казалось бы, что главным партнером малого бизнеса должно стать государство, которое должно сыграть решающую роль в установлении благоприятного институционального климата. Но исполнители государственной воли, крупный бизнес, теневые структуры так трансформируют себе в угоду формальные институты, что «малыши» просто вынуждены ответить на это альтернативными институтами выживания, внося свою лепту в создание такого институционального климата, который позволяет им реализовать свои интересы в той мере, в которой это действительно возможно. Недостаточность собственного капитала и другие проблемы ставит малый бизнес в зависимость от главного партнера, кто бы им при этом не являлся. Установки малого бизнеса в отношении условий их существования однозначны: если формальные правила не «устраивают»

предпринимателя, то в ход идут правила игры, которые обладают более низкой стоимостью, доступны и понятны.

Благоприятный институциональный климат характеризуют право-защитающие законы, а не правонарушающие. Во-вторых, преодолимый уровень административных барьеров. Власть не может решать по своему усмотрению к кому и как применять закон, который может быть и привилегией и наказанием одновременно в зависимости от ситуации. В третьих, доверие к власти и ее способность защитить права собственности, а не использовать институт как прикрытие для реализации своих интересов. В – четвертых, преодолимая налоговая нагрузка и дифференцированность ставок налогообложения. Сегодня говорить о спецификации понятия «малое предприятие» в Налогом кодексе вообще не приходится, что вообще лишает смысл государственной поддержки через налоговые льготы и преференции.

Таким образом, институциональный климат малого бизнеса в России неблагоприятен для его воспроизводства. Само понятие «институт» включает в себя характеристику устойчивости нормы поведения и наличие таких правил игры, которые приводят к эффективности малого сектора экономики, но не к выживанию любыми способами.

#### *Литература:*

1. URL: [http://www.gks.ru/free\\_dok/new\\_site/business/prom/small\\_business/pred\\_itog.htm](http://www.gks.ru/free_dok/new_site/business/prom/small_business/pred_itog.htm).
2. URL:<http://mafors.ru/news/view/uvelichenie-strahovyh-vznosov-privedet-k-rostu-serogo-predprinimatelstva>.
3. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия. // Вопросы экономики, 2008, № 8.
4. Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2012./ [www.opora.ru](http://www.opora.ru).

**Будович Ю.И.**

## **ПРОБЛЕМА КРИТЕРИЯ ЭКОНОМИКИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Важнейшим условием организации эффективного исследования общественных процессов в масштабах общества является четкое и правильное разделение этих процессов между отдельными видами социального исследования (из области экономики, политики, культуры, религии и т.д.). В связи с этим в методологии экономического исследе-

дования встает совсем не праздный вопрос о критерии, на основании которого какие-то социальные процессы относятся к объектам экономического познания, или к экономическим процессам, т.е. вопрос о критерии экономики. Как выясняется, соответствующий вопрос волновал ученых-политэкономов с самого момента возникновения экономической теории (политической экономии) как науки (который традиционно связывается с выходом книги А. Смита «Богатство народов» в 1776 г.) и при этом ясности в данном вопросе нет до сих пор. Печальным следствием является необоснованно широкая трактовка сферы экономической жизни в экономической науке и практике хозяйственного управления. Так, в такой науке, отвечающей за методологию макроэкономического измерения, как национальное счетоводство, к экономике страны относят, в том числе производство благ на некоммерческой основе [1, 108–109]. Неудивительно, что в этих условиях в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности к таковым причисляются все государственное управление и обеспечение военной безопасности.

Как показало историческое исследование, все основные разновидности когда-либо предлагавшихся в экономической теории критериев экономики были выделены еще до Первой Мировой войны. Данные критерии получали отражение, прежде всего, в определениях хозяйственной (экономической) деятельности (хозяйства, экономики, народного хозяйства и др.), причем зачастую в этих определениях использовалось одновременно несколько критериев. При этом все критерии отличались недостатками, о чем и говорит множественность критериев в определениях хозяйственной жизни, и были в том или ином объеме объектами критики.

Все критерии экономики можно разделить на три группы:

- 1) отраслевые;
- 2) обменные;
- 3) аспектные.

Среди отраслевых критериев выделяются следующие основные варианты: 1) материальные блага, 2) материальные блага и нематериальные блага, 3) материальные блага, служащие для удовлетворения низших потребностей, 4) конечное потребление.

К обменным относятся: 1) обмен и 2) рыночный обмен.

К аспектным критериям относятся: 1) экономический принцип, 2) редкость ресурсов, имеющих альтернативные направления использования, 3) хозяйственные ценности, 4) планомерность.

Рассмотрим основные недостатки приведенных выше критериев экономических процессов.

1. Материальные блага (другие наиболее известные названия: богатство, материальное благосостояние, внешняя природа).

В соответствии с данным критерием к экономике страны относится деятельность в обществе (включая государственное управление), завершающаяся доставкой материальных благ в пункты, в которых начинается их «уничтожение» (а также деятельность по их ремонту, модернизации и т.д.), включая деятельность в целом организаций, участвующих в этом процессе, в том числе транспортных, торговых, банковских, страховых, и соответствующую часть деятельности семей и бюджетных организаций (производство материальных благ для собственного потребления или их деятельность, заканчивающаяся закупкой соответствующих благ)<sup>5</sup>.

Недостаток данного критерия, главным образом отмечавшийся критиками, состоит в том, что в соответствии с ним за пределами экономики оказываются процессы, аналогичные тем, которые относятся к экономике. Так, из экономики исключается похожая на деятельность коммерческих организаций, производящих материальные блага, деятельность в целом коммерческих организаций, производящих нематериальные блага (например, частных учебных заведений, клиник). Далее, из экономики исключаются такие элементы деятельности семей, как продажа труда организациям, производящим нематериальные блага, приобретение потребительских нематериальных благ (услуг организаций образования, услуг театров и т.д.)<sup>6</sup>.

В соответствии с рассматриваемым критерием из экономики исключается деятельность организаций транспорта, торговли и финансовой сферы, связанная с доставкой до сферы потребления нематериальных благ, что вступает в противоречие со стихийными представлениями об экономике. Так, к экономике традиционно относят функционирование банковской системы страны в целом. Но критерий «материальные блага» позволяет относить к экономике только ее функционирование в части, обеспечивающей движение до сферы потребления только материальных благ, которую, к тому же, сложно выделить. Кроме того, в соответствии с ним в состав экономики включается деятельность по производству материальных благ в семьях для собственного потребле-

---

5 Наиболее популярное определение хозяйственной деятельности на основе данного критерия в российской науке принадлежит А. И. Чупрову. Как он определили ее в работе «Политическая экономия» (1892 г.), это «... деятельность человека, направленная на удовлетворение материальных потребностей...» [6, 8].

6 Заслуженной критике критерий «материальные блага», или «материальное благосостояние», подвергает Л. Роббинс в своей работе «Предмет экономической науки» (1935 г.). Он, в частности, отмечает абсолютное сходство явлений заработной платы, выплачиваемой за вещественные и невещественные труды: «Конечно, некоторые виды заработной платы представляют собой цену труда, увеличивающего материальное благосостояние. Но столь же бесспорно, что другие виды зарплат, например зарплата музыкантов оркестра, платятся за работу, не имеющую к материальному благосостоянию ни малейшего отношения. Однако оба вида труда получают цену и вступают в кругооборот обмена» [4, 12–13].

ния, или «натуральное хозяйство», бесплатное получение материальных благ, деятельность некоммерческих организаций, занимающихся закупкой или производством материальных благ для бесплатной передачи (например, центральных складов, строительных и инженерных частей министерства обороны). Критерий «материальные блага» страдает и отраслевой неопределенностью, так как некоторые блага, традиционно трактуемые как нематериальные (например, картины, скульптуры), реально являются материальными.

Данный критерий экономики использовался в науке изначально, т.е. фактически был введен А. Смитом. Несмотря на очевидную неадекватность, критерий «материальные блага» был наиболее популярным критерием экономики, особенно в российской науке.

2. Материальные блага и нематериальные блага (вещественные и не-вещественные блага, благоденствие).

В соответствии с данным критерием к экономике страны относится деятельность в обществе, завершающаяся сохранением и восстановлением здоровья людей, улучшением их умственного и нравственного состояния, а также обеспечением их безопасности, и доставкой материальных благ для их прочего (кроме как в перечисленных выше процессах) «уничтожения»<sup>7</sup>. Экономическая сфера жизни народа становится шире, чем при критерии «материальные блага», за счет ряда «невещественных производств» (это здравоохранение, спорт, образование, культура, издание книг для образования, а также журналов и газет, охранная, адвокатская, прокурорская, судебная деятельность, деятельность организаций министерств внутренних дел, обороны и чрезвычайных ситуаций, непосредственно связанная с обеспечением безопасности).

Данному критерию свойственны те же недостатки, что и критерию «материальные блага», но соответствующим образом видоизмененные в отраслевом плане. Так, в состав экономики в соответствии с ним не включаются многие процессы, похожие на те, которые в нее входят (например, похожая на деятельность коммерческих организаций, занятых в сфере обеспечения благоденствия, деятельность в целом коммерческих организаций, производящих информационные и исследовательские услуги, деятельность организаций по приобретению этих услуг, продажа труда семьями организациям, деятельность которых не отно-

---

<sup>7</sup> Данному критерию соответствует следующая трактовка процесса производства, представленная в работе И. Горлова «Начала политической экономии» (Т. I, 1859 г.). Как он пишет в отделе «О производстве», к данному процессу относятся следующие виды деятельности: «... 1) труды для извлечения предметов из недр земли, воды, лесов и воздуха – промышленность извлекательная; 2) труды, которые имеют в виду разведение полезных растений и животных – сельское хозяйство; 3) труды, которые предпринимаются с целью переменить форму произведений, или их место – заводская и передаточная промышленности; 4) невещественные труды, которые имеют целью обеспечить и усилить самый труд через физическое, умственное и нравственное развитие человека, равно как через охранение его прав и собственности» [2, 45].

сится к сфере обеспечения благоденствия). Далее, в экономику дополнительно необоснованно включаются невещественное производство, осуществляемое в семьях для собственного потребления (самолечение, чтение художественной литературы и др.), бесплатное получение ими личных невещественных благ, деятельность некоммерческих организаций, непосредственно занимающихся производством невещественных благ (услуг личного и коллективного потребления) для бесплатной передачи (например, бесплатных музеев и стадионов, боевых частей министерства обороны, отделов внутренних дел).

У истоков рассматриваемого критерия экономики стоял российский ученый-политэконом Г. Шторх, известный написанным для просвещения царских особ курсом науки под названием «Курс политической экономии или изложении начал, обуславливающих народное благоденствие» (1815 г.).

3. Материальные блага, служащие для удовлетворения низших (физических, материальных) потребностей.

При данном критерии сфера экономики, наоборот, сужается, по причине исключения из нее ряда материальных производств. Данному критерию свойственны те же недостатки, что и критерию «материальные блага», также видоизмененные в отраслевом разрезе. Его специфический недостаток, отмечавшийся критиками, состоит в невозможности разделения на его основе многих производств на экономические и неэкономические из-за того, что многие продукты могут использоваться для удовлетворения как низших, так и высших потребностей, и одновременно удовлетворять оба типа потребностей<sup>8</sup>. Интересно, что в сторонники данного критерия были «записаны» классики марксизма (усилиями М. И. Туган-Барановского).

4. Конечное потребление (человек).

В соответствии с данным критерием к экономике страны относится деятельность в целом всех единичных организаций, в том числе семей и некоммерческих организаций, непосредственно оказывающих семьям бесплатные личные услуги и услуги коллективного потребления или бесплатно передающих им продукцию, так как их деятельность либо завершается конечным потреблением, либо состоит в обеспечении последнего. Он очевидным образом неадекватен, так как в соответствии с

---

*8 На этот недостаток рассматриваемого критерия и его соответствующие причины обращал внимание М. И. Туган-Барановский в «Основах политической экономии» (1911 г.). Как он пишет о 1-й причине данного недостатка, «... почти каждый предмет может служить самым разнообразным потребностям... Из полотна делают мешки для хлеба, но на полотне шьют и картины» [5, 4]. Как он пишет о его 2-й причине, «... совершенно невозможно точно разграничить так называемые низшие, физиологические, и высшие, культурные потребности. Куда отнести, напр., потребности в красивой одежде, в драгоценностях и т.п.? Несомненно, это – не необходимые потребности. Однако приготовление одежды относится всеми экономистами к хозяйству» [5, 5].*



ним экономическая сфера жизни общества охватывает всю народную жизнь, в связи с чем экономическая наука начинает подменять науки о неэкономических сферах человеческой жизни и обобщающую социальную науку – социологию. Появление данного критерия связано с именем французского ученого Ж.-Б. Сэя, включившего в свой «Трактат по политической экономии» (1803 г.) главы «Частное потребление» и «Потребление общественное», в которых описываются процессы, начинающиеся с расходования денежных бюджетов (или труда) на приобретение соответствующих благ и заканчивающиеся конечным потреблением (ношение одежды, прием пищи и т.д.). Изучение потребления материальных благ в начале XIX в. в экономической науке было отчасти оправдано в связи с тем, что науки о многих сферах народной жизни и социология еще не получили развития. Но к началу XX в. соответствующий критерий экономики очевидным образом изжил себя, тем более что вопросы потребления, рассматриваемые в отделе «потребление» курса науки, выродились в вопросы распределения бюджетов между различными покупками. Несмотря на это, определение хозяйства, основанное на критерии «конечное потребление», продолжало пользоваться определенной популярностью и в начале XX в.<sup>9</sup>

#### 5. Обмен (общественно-полезный труд).

В соответствии с данным критерием к экономике страны относится деятельность в целом всех организаций, кроме семейных, и часть деятельности семейных организаций, связанная с обменом. Этот критерий неадекватен, так как в соответствии с ним к экономической жизни народа относится деятельность в целом нехозрасчетных нефинансовых организаций, оказывающих семьям бесплатные личные и коллективные услуги или обеспечивающих их бесплатной продукцией, и часть деятельности семей, состоящая в получении бесплатных личных услуг и продукции. Заметим, что в соответствии с критерием «обмен», к экономическим процессам относятся такие процессы, как захват рабов (жизнь в обмен на покорность), принуждение рабов к труду (труд в обмен на пропитание) и даже грабеж (кошелек в обмен на жизнь). Его же бесспорным плюсом является то, что в соответствии с ним к экономическим процессам не относится производство благ для собственного потребления в семьях и потребление в них благ, в том числе полученных со стороны.

---

*9 М. И. Туган-Барановский в своих «Основах политической экономии» (1911 г.) приводит ряд определений хозяйства, соответствующих критерию «конечное потребление», часть которых принадлежит немецким ученым, а именно Ю. Платтеру («хозяйство есть забота об удовлетворении человеческих потребностей материальными благами») и Генриху Дитцелю. Как отмечает М. И. Туган-Барановский, «согласно этим определениям, потребление есть хозяйство – и, действительно, Дитцель называет даже дыхание хозяйственным актом. Но при таком понимании хозяйства вся жизнедеятельность человека превращается в хозяйство» [5, 14–15].*

Данный критерий экономики восходит к творчеству немецкого ученого Карла Дитцеля<sup>10</sup>.

#### 6. Рыночный (стихийный) обмен.

В соответствии с этим критерием к экономической жизни народа относятся деятельность в целом всех организаций, действующих на основе хозрасчета и обеспечивающих общество продуктами (в том числе финансовыми услугами) на платной основе, которые могут иметь любую отраслевую направленность (даже оборонную), деятельность в целом органов государственного управления, целиком занимающихся управлением экономикой, и часть деятельности всех прочих организаций, в том числе семей, обусловленная рыночным обменом (например, деятельность семей, состоящая в продаже факторов производства, приобретении потребительских продуктов, добровольном страховании и т.д.), Из экономики исключается деятельность в целом всех нехозрасчетных организаций, закупающих и производящих продукты для бесплатной передачи, любой отраслевой направленности (даже сферы материального производства, например, строительных и инженерных частей министерства обороны и т.д.), деятельность семей по производству благ для собственного потребления и потреблению благ, том числе полученных со стороны, деятельность по бесплатному получению благ.

Однако критерий «рыночный обмен» имеет существенный недостаток – в соответствии с ним к экономике не относится деятельность в целом некоммерческих финансовых организаций, занимающихся снабжением общества деньгами на принудительной основе (казначейских, налоговых, таможенных организаций, страховых и пенсионных организаций, работающих с обязательными взносами, и т.д.), органов управления ими, часть деятельности организаций, связанная с принудительным движением денег (уплата налогов и обязательных взносов, получение дотаций и т.д.).

Его недостатком является и то, что в соответствии с ним к экономике не относятся процессы, обусловленные договорным обменом, происходящим в плановой экономике. Данный критерий в значительной мере обязан своим появлением выяснению вопроса о хозяйственном строе, для условий которого могут выводиться научные законы, и связан с именем немецкого ученого Генриха Дитцеля<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Как пишет российский ученый-политэконом Ю. Э. Янсон в книге «Краткий курс политической экономики» (1865 г.) со ссылкой на работу Карла Дитцеля «*Volkswirtschaftlicher-Beziehung*», «когда деятельность отдельных лиц сложилась в народно-хозяйственную деятельность, тогда каждый производит не для себя, а для целого общества... Результаты хозяйственной деятельности всех членов общества, путем мены распределяются потом между ними... Отсюда вытекает, что разумная и происходящая в обществе хозяйственная деятельность обуславливается обменом...» [7, 5–6].

<sup>11</sup> Соответствующую дискуссию описывает М. И. Тузан-Барановский в своих «Основах политической экономики» (1911 г.): «Народное (свободное меновое) хозяйство есть только одна из многих исторически бывших хозяйственных систем. Какая же хозяйственная

7. Экономический принцип (хозяйственный расчет, максимизирующее поведение), т.е. стремление достигнуть максимальный результат при минимуме затрат.

Сторонники данного критерия экономики исходили из того, что социальные процессы можно четко разделить на те, которые постоянно управляются экономическим принципом, и те, которые им не управляются (или управляются им в большей и меньшей степени), очевидно, считая, что в первую группу попадет большее количество процессов, обычно трактуемых как хозяйственные, чем при использовании для выделения экономических процессов других критериев.

Проблемой экономического принципа как критерия экономики является то, что все процессы деятельности людей управляются данным принципом, и его действие при этом в зависимости от обстоятельств проявляется то в большей, то в меньшей степени. В связи с этим в соответствии с данным критерием к экономике относятся все социальные процессы, а экономическая сфера жизни народа охватывает деятельность в целом всех единичных организаций, функционирующих в обществе<sup>12</sup>.

Экономический принцип первоначально был выдвинут как критерий разграничения исследования одних и тех же (хозяйственных) процессов между техникой и экономикой немецким ученым Ф. Германом, а в настоящее время необоснованно используется для отнесения к ведению экономической теории части исследования неэкономических социальных процессов.

---

*система должна лечь в основу экономической теории?... Менгер, обсуждая этот вопрос, решает его в том смысле, что экономист-теоретик должен остановиться на изучении какого-либо одного хозяйственного строя, и именно современного, по соображениям практического интереса, – причем для объяснения явлений других типов хозяйственного устройства должны вводиться в общую теорию соответствующие поправки и ограничения... Уже Фурье, однако, почувствовал, что имеются гносеологические основания для изучения именно менового хозяйства. Вполне ясно этот вопрос, однако, был поставлен и блестяще решен лишь в новейшее время Дитцелем в его работе «Beiträge zur Methodik der Wirtschaftswissenschaft», в которой автор пришел к тому выводу, что, по гносеологическим соображениям, экономическая наука должна изучать не какое-либо иное, а именно свободное меновое хозяйство... Целым рядом соображений Дитцель доказывает «невозможность (для экономической науки) устанавливать общие законы иначе, как при предположении свободы обмена (Verkehrsfreiheit)» [5, 16–17]. Подробную разработку данный критерий получил в работе австрийского экономиста А. Амонна «Предмет и основные понятия теоретической политической экономии» (1911 г.).*

<sup>12</sup> Как отмечает А. А. Мануилов в своей работе «Политическая экономия» (1914 г.), «против присвоения экономическому принципу свойств специфического признака хозяйствования возражают Дитцель, Штамлер и другие, доказывая, что этот принцип выражает собой не что иное, как правило всякой разумной деятельности. Действительно, трудно указать такую деятельность, которая при разумном отношении к ней не регулировалась бы «экономическим принципом». Ученый, живописец, музыкант, задаваясь определенными целями, стремятся достигнуть их с наименьшими усилиями» [3, 66–67].

8. Редкость ресурсов, имеющих альтернативные направления использования.

Сторонники этого критерия исходили из того, что социальные процессы можно четко разделить на те, которые постоянно протекают в условиях редкости ресурсов, и те, которые постоянно протекают без данного ограничения, и что в первую группу попадут процессы, традиционно относимые к экономическим.

Проблемой данного критерия как критерия экономики является то, что редкость ресурсов является универсальной проблемой жизни людей, и ресурсы всегда имеют альтернативные направления использования. Любая организация (экономическая, политическая, религиозная и т.д.) постоянно испытывает недостаток в каких-то ресурсах, а их появление вызывает пересмотр плана, в ходе которого рассматривается несколько альтернатив и осуществляется выбор лучшей.

Данный критерий хозяйства был разработан австрийским ученым К. Менгером. В настоящее время он необоснованно используется для отнесения к экономической теории части исследования неэкономических социальных процессов (например, происходящих в семье, политических, оборонных).

9. Хозяйственные ценности, т.е. те блага, субъективная ценность которых зависит от их количества.

Ученые-политэкономы выявили целый разряд благ, выступающих результатами производства, субъективная ценность которых не зависит от их количества в потреблении, что и вызвало «к жизни» данный критерий экономики. Это блага, потребление которых одними людьми не препятствует их одновременному потреблению другими людьми, и потребляемые многократно. Одновременно двумя этими свойствами обладают, в частности, произведения искусства (картины, скульптуры и др.), результаты научных исследований<sup>13</sup>.

Данный критерий обладает теми же недостатками, что и критерий «материальные блага», с соответствующими отраслевыми видоизменениями.

10. Планомерность.

Данный критерий экономики не столько обсуждался, сколько реально использовался для выделения сферы экономики, правда, всегда в качестве вспомогательного критерия. Планомерность фактически является проявлением экономического принципа, и к этому критерию могут быть предъявлены все соответствующие претензии.

Завершив критический обзор критериев экономики, нужно представить свой взгляд по данному вопросу. Представляется, что критерием

---

<sup>13</sup> Как писал А. А. Мануилов о картинах, «наслаждение, доставляемое созерцанием Сикстинской Мадонны, не зависит от того, что это произведение является единственным: если бы нашлась вторая подобная мадонна, существующая ныне нисколько не потеряла бы в своей художественной ценности» [3, 62–63].

экономических процессов является договорный (в силу договора) обмен и движение денег в недоговорном (на основании закона, по принуждению) обмене. Он позволяет использовать все достоинства критерия «рыночный обмен», присоединить к последнему договорный обмен в плановой экономике, включить в состав экономических процессов процессы, связанные с функционированием налоговых, таможенных, казначейских органов, пенсионных, страховых и пр. организаций, работающих с обязательными взносами, уплату налогов и получение бюджетных средств в семьях и других организациях. Подробный анализ результатов использования предлагаемого критерия экономики для выделения экономических процессов показывает, что на его основе в соответствующую группу процессов попадают все те процессы, которые в обыденной жизни трактуются как экономические, процессы, исполнители которых или лица, осуществляющие управление ими, обычно относятся к экономистам или получают награды и звания типа «почетный экономист». При этом сфера экономики в общественной жизни приобретает четкие и, главное, разумные границы, оставляя «свои» пределы другим (неэкономическим) сферам жизни общества. Для очерчивания неэкономических сфер жизни страны может быть применен аналогичный поход. Сфера, например, здравоохранения, представляет собой деятельность в целом всех некоммерческих организаций соответствующей отраслевой направленности, в том числе органов государственного управления, целиком занятых управлением здравоохранением, только производственную деятельность коммерческих медицинских организаций, часть деятельности «смешанных» органов государственного управления, относящуюся к медицине, наконец, часть деятельности семейных организаций по самолечению и оказанию медицинской помощи членам семей.

#### *Литература:*

1. Будович Ю. И. Многомерный характер предмета экономической теории. – М.: МАКСПресс, 2011.
2. Горлов И. Начала политической экономии. В 2 т. Т. 1. – СПб.: Типография П. А. Кулиша, 1859.
3. Мануилов А. А. Политическая экономия. – М.: Типо-литография Т-ва КУШНЕРЕВЪ и К<sup>о</sup>, 1914.
4. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. – 1993. – Вып. 1.
5. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. – СПб.: Издание Юридического книжного склада «Право», 1911.
6. Чупров А. И. Курс политической экономии. – М.: Издание М. и С. Сабашниковых, 1918.
7. Янсон Ю. Э. Краткий курс политической экономии. – СПб.: Типография А. Головачева, 1865.

## **РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Эффективность функционирования строительной организации представляет собой достижение максимально возможной прибыли с минимально возможными издержками или выполнение максимально возможного объема строительных работ и услуг при существующих у компании ресурсах. Одна из основных задач оценки эффективности функционирования строительной организации – составление целостной картины предприятия, позволяющей расставить «по местам» проблемы, определить возможные риски потерь, неиспользуемые дополнительные ресурсы и приоритеты в работе с проблемами предприятия.

Оценка может стать первым этапом комплексного проекта, в ходе которого строительная организация определит основные направления дальнейшей работы. Перед началом проведения работ по оценке эффективности функционирования строительной организации необходимо определить, кем будет проводиться эта работа. Проведение анализа силами специалистов фирмы может быть неэффективно в силу неизбежной предвзятости при оценке собственной деятельности. Кроме того, процесс может существенно затянуться из-за необходимости исполнения повседневных обязанностей.

Ввиду этого для анализа эффективности функционирования целесообразно привлекать консультантов независимых компаний. При проведении диагностики эффективности работы строительной компании консультанты независимых организаций тесно взаимодействуют с менеджерами и специалистами строительной фирмы, активно используют накопленную специалистами организации информацию и их экспертное мнение, обсуждают возникающие проблемы. Методика оценки эффективности деятельности строительной компании включает в себя следующие блоки и представлена на рисунке.

Анализ стратегической позиции строительной компании включает в себя: оценку действующей стратегии по экономическим (финансовым) и качественным (законченность, внутренняя согласованность, обоснованность) показателям; оценку сильных и слабых сторон компании; изучение мнений ключевых менеджеров об альтернативах развития компании; определение основных элементов будущей стратегии строительной компании.

Анализ эффективности системы управления предполагает изучение организационной структуры предприятия, системы и процедур управления, механизмов распределения обязанностей и ответственности между основными структурными подразделениями, механизмов

принятия решений и качество принимаемых решений (оперативность, адекватность, целостность, своевременное получение исходной информации и т.д.).



**Рисунок – Методика оценки эффективности предпринимательской деятельности строительного предприятия**

Анализ экономической эффективности включает в себя исследование финансово-хозяйственной деятельности строительной компании, определение тенденций и закономерностей в развитии предприятия, определение минимально допустимого объема работ и услуг, минимально возможных цен на эти услуги и работы для достижения безубыточности предприятия, анализ постоянных расходов.

Анализ эффективности системы планирования отслеживает эффективность взаимодействия планов: производимые работы и услуги – прибыль – инвестиции, оценивает действенность существующих способов создания бюджета и контроля последнего, соответствие современным требованиям системы сбора и обработки данных и первичных форм учета.

После проведенного анализа формируется отчет о сложившейся ситуации в строительной компании по следующим разделам:

- эффективность системы управления строительной организацией;
- рентабельность действующей организационной структуры строительной компании;
- управленческие ресурсы организации;

- состояние систем маркетинга и сбыта в строительной компании,
- систематизирование и резюмирование результатов исследования по разделам: вырабатывается общая схема развития, определяются потенциалы роста компании, утверждаются цели, методы и бюджет планируемых изменений, разрабатывается план мероприятий по совершенствованию деятельности строительной компании, которые должны быть проведены в первую очередь.

После того как оценка эффективности деятельности строительной организации будет проведена и будет предоставлен отчет о результатах этой оценки, можно приступать к следующему этапу совершенствования управления организацией: модернизации службы маркетинга.

Служба маркетинга в строительной компании может быть организована в четырех основных вариантах структур: функциональной, структуры, ориентированной на оказываемые услуги, на рынки и региональной структуры.[1, стр. 39] Выбор той или иной структуры зависит от особенностей производственной и коммерческой деятельности строительной компании, перечнем оказываемых услуг в строительстве, отношении обслуживаемых клиентов предприятия и т.п. Но действительно большое значение представляет собой взаимодействие маркетинговой службы с другими отделами строительной компании, ее значение и место в организованной структуре управления.

Для того, чтобы модернизировать службу маркетинга в строительной организации необходимо внести соответствующие изменения в структуру отделов управления и наладить новые функциональные связи между отделами компании.

В структуре организации маркетинговый отдел должен подчиняться непосредственно руководителю строительного предприятия, это обеспечит независимость ее положения в отношении к остальным структурным подразделениям и даст возможность объективно оценить потенциал компании в процессе разработки ее маркетинговой политики. Необходимо обеспечить взаимодействие работы маркетингового отдела с деятельностью тех структурных подразделений, которые участвуют в достижении производственно-коммерческих целей предприятия.

При взаимодействии с главным инженером маркетинговая служба должна предоставлять следующую информацию:

- требования качественные и количественные, которые предъявляют потенциальные и существующие клиенты к строительным работам и услугам;
- план мероприятий по финансовому обеспечению и техническому обслуживанию проводимых строительных работ и услуг;
- стоимостные ограничения на цену строительных услуг, определяемые рынком и производителями аналогичных услуг.

Отделы конструкторских решений и строительных технологий вза-



имодействуют с отделом маркетинга по тем вопросам, которые связаны с оценкой эффективности новых решений, с разработкой и производством перспективной строительной продукции. Они предоставляют службе маркетинга следующие сведения о:

- реальном состоянии строительной организации и имеющихся у нее ресурсах в области конструирования, новой техники и технологий;
- уровне квалификации персонала;
- наличии ограничений конструкторских, ресурсных и прочих;
- факторах, которые могут повлиять на эффективность функционирования строительной организации.

Сотрудничество службы маркетинга с подразделениями технического надзора и контроля происходит по вопросам улучшения качества, надежности и безопасности оказываемых строительных работ и услуг.

С экономическим отделом и бухгалтерией маркетинговая служба строительной организации взаимодействует при: разработке планов внедрения передовых технологий, организации работы, определении экономической эффективности работы, исследовании работы строительного предприятия, подготовке перспективных и сегодняшних планов социально-экономического развития строительной компании.

Сотрудничество маркетинговой службы с отделом материально-технического снабжения происходит при разработке договоров на приобретение необходимых для производства работ материально-технических ценностей (строительных материалов, техники, инструментов) и управления их запасами.

С юридическим отделом служба маркетинга работает в том случае, если необходимо консультирование по вопросам правового обеспечения производственно-экономической деятельности организации.

Служба маркетинга ряд своих функций может выполнять во взаимодействии с внешними предприятиями и организациями (например, специализированные организации по маркетинговым исследованиям), если этого требуют основные направления деятельности строительной компании.

В настоящее время существует ряд программных продуктов, предназначенных для автоматизации процесса маркетинговых исследований в строительстве. Условно можно разделить всё программное обеспечение, используемое в маркетинговых исследованиях, на три группы.

К первой относятся программные продукты, которые при создании были ориентированы на решение широкого круга задач, зачастую не маркетингового назначения, но в дальнейшем нашедшие свое применение в нём. Для поиска информации в сети интернет необходим браузер, например, Internet Exploer 6.0. Для обработки больших объемов получаемой в процессе маркетинговых исследований информации можно воспользоваться средствами Microsoft Excel, Lotus 1-2-3 и т.п. Для создания

и оформления отчета об исследованиях применим текстовый процессор Microsoft Word.

Ко второй группе относится программное обеспечение для статистической обработки данных. Среди программных средств данного типа можно выделить следующие пакеты – Statistica, SPSS, STADIA, STATGRAPHICS[2], которые имеют большой набор статистических функций. Данные программные продукты содержат и средства для визуальной интерпретации полученных результатов: графики, диаграммы и т.д.

К третьей группе относятся продукты, специально ориентированные на маркетинговые исследования. Наиболее известными из них являются: «БЭСТ-Маркетинг», «Касатка-Маркетинг» и «Marketing Expert»[3, стр. 52]. В частности, система «БЭСТ-Маркетинг» представляет собой инструментарий, позволяющий оценить рыночные позиции организации в условиях конкуренции. Система может использоваться на предприятиях строительного производства. Маркетологи строительной организации должны знать о возможностях существующего программного обеспечения и перспективах его развития, уметь выбрать и применять необходимое программное обеспечение с учетом решаемых им задач.

Автоматизированные системы управления должны учитывать особенности строительства. Все взаиморасчеты при производстве строительных работ осуществляются, как правило, непосредственно за возводимый объект. На одном и том же строительном объекте может быть несколько организаций, которые осуществляют исполнение работ. Одна строительная организация чаще всего выполняет работы сразу на нескольких объектах. По разным объектам одна организация может являться и генподрядной, то есть отвечать за ведение работ на объекте в целом и производить с заказчиком и с остальными исполнителями все взаиморасчеты, и субподрядной, то есть выполнять строго определенный набор работ и услуг, получая плату за них от генподрядной организации, в том числе и от своей вышестоящей.

Для повышения эффективности работы, заказы на строительные объекты лучше определенным образом ранжировать, например, на федеральные, муниципальные, ведомственные и контрактные. Сведения об их выполнении, соответственно, должны формироваться в соответствующих разрезах. По объектам могут быть получены авансы (например, для оплаты материалов). Полученные авансы необходимо учитывать в дальнейших взаиморасчетах между участниками строительства.

Планово-экономическим и бухгалтерским отделам строительных компаний необходимо проводить учет, анализ, аудит и на основе этой информации принимать адекватные решения по управлению финансовыми операциями. Существенно упростить эту работу могут совре-

менные программные разработки. Новейшие из них: 1С:Предприятие 8.0. Бухгалтерия строительной организации, 1С:Предприятие 8.0. Подрядчик строительства, Управление строительным производством 1000 ВДГБ: Долевое строительство, Конфигурация для 1С:Бухгалтерии: Строительство, Управление Строительством, Оперативный учет, Смета Плюс 3.x сетевая на неограниченное число пользователей, Элит-строительство 8.0 и др. [4].

Таким образом, принципы маркетинга в строительном комплексе предполагают создание системы организации и управления всеми сторонами деятельности предприятия: начиная от формирования идеи первичного проекта и первичных инженерно-технических и архитектурных разработок и заканчивая реализацией строительной продукции среди конечных потребителей. С помощью маркетинговых приемов застройщики выявляют потребности потенциальных и реальных потребителей, обеспеченные финансовыми средствами, способствуют превращению покупательной способности в конкретный спрос, формируют устойчивые коммуникативные связи с потребительской средой, придавая процессу взаимодействия потребителя с производителем долговременный характер.

Важно отметить, что методы формирования спроса на строительную продукцию никогда не ограничиваются информационным насыщением. Они имеют элементы коммерческой пропаганды и используют средства активного воздействия на потребителя. Так как строительство относится к числу наиболее капиталоемких видов экономической деятельности, то уже на стадии проектирования ставятся задачи по активации потребительского спроса и поиска возможных инвесторов среди предполагаемых потребителей готовой строительной продукции.

Применение принципов маркетинга в управлении способствует снижению степени риска, стабилизации финансового положения предприятия в будущих периодах. Это особенно актуально для работы в условиях инфляции и макроэкономической нестабильности, характерных для российской экономики. Всё это подчёркивает перспективность управления строительным предприятием на основе маркетинга, с целью повышения эффективности его предпринимательской деятельности.

#### ***Литература:***

1. Асаул А.Н., Грахов В.Г. Маркетинг-менеджмент в строительстве. М: изд. Гуманистика 2007. 248 стр.
2. URL:<http://statsoft.msu.ru>.
3. Мхитарян С.В. Маркетинговая информационная система. Учебное пособие. Москва 2004. 103 стр.
4. URL:[http:// http://v8.1c.ru](http://http://v8.1c.ru).

**ПРОГНОЗНЫЕ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ  
ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ  
НА ОСНОВЕ ИНДЕКСОВ THE PRS GROUP  
В РАМКАХ МОДЕЛИ ICRG**

Трансформация социально-экономической системы страны в первую очередь определяется изменениями её институциональной среды. На современном этапе развития экономической науки не выработано объективных методик анализа и прогнозирования развития институциональной среды трансформирующихся социально-экономических систем (СЭС). Хотя существуют различные подходы, преимущественно зарубежных ученых к оценке институционализации, с помощью показателей позволяющих количественно оценить институциональные факторы для последующего эмпирического анализа трансформации социально-экономических систем. К подобным показателям можно отнести следующие:

- индексы разрабатываемые The PRS Group в рамках модели International Country Risk Guide;
- семейство индексов Worldwide Governance Indicators (WGI, эффективности государственного управления);
- индекс свободы деловой активности (Business Freedom), разработанный американским институтом Heritage Foundation;
- показатели разработанные в рамках проекта Polity IV: индикатор Xconst, переменная Percomp;
- показатели группы Freedom House: индикатор гражданских свобод (Civil Liberties), индикатор политических прав и гражданских свобод (Political Rights);
- индекс гражданского общества (Civil Society Index) компании The CIVICUS;
- индекс восприятия коррупции, являющийся продуктом международной независимой исследовательской организации Transparency International (Transparency International's Corruption Perceptions Index) [1, С. 18-22].

В данной статье предлагается остановиться на анализе институциональной среды трансформирующейся социально-экономической системы России, проведенном на основе индексов разрабатываемых The PRS Group в рамках модели International Country Risk Guide (ICRG).

Модель ICRG представляет собой широкий спектр данных издающихся ежемесячно по определенным рискам отдельных стран с 1984 года по настоящее время (за исключением таблицы «3ba», которая публикуется с мая 2001 года). Эти данные включают в себя политические, экономические, финансовые и композитные категории рисков, которые представляют собой информационные ряды данных с разделением на компоненты риска. Отдельные компоненты используются для расчета различных рейтингов стран составляемых ежемесячно, и используемых для расчета либо рейтингов экономических рисков либо рейтингов финансовых рисков, в каждом конкретном месяце.

Каждый отчет The PRS Group в рамках модели ICRG содержит 27 статистических таблиц с подробными тенденциями изменения ВВП, инфляции, фискальных и текущих счетов, внешнего долга, обслуживания долга, ликвидности и курсовой устойчивости. Метод ICRG также включает квази-ошибки «Тип-II», в которой каждому показателю риска присуждается численное значение, основанное на лучшем и худшем значении показателя за однолетний и пятилетний период времени.

Каждой переменной риска присваивается числовое значение, исходя из того, что большее число указывает на более низкий уровень риска, а меньшее число, указывает на более высокий уровень риска. Максимальное количество баллов, которое дается каждой переменной риска предварительно устанавливается, затем значение переменной взвешивается для оценки рисков страны.

Модель ICRG предполагает сбор политической информации и финансово-экономических данных, преобразует их в значения риска для каждого отдельного компонента риска на основе последовательного оценочного подхода. Оценки политического риска проводятся аналитиками The PRS Group в зависимости от их субъективного опыта и анализа ряда данных, тогда как оценки финансовых и экономических рисков являются производными от различных официальных опубликованных источников данных. Модель также производит оценку для каждого из трех компонентов риска страны, в дополнение к композитному баллу страны.

Каждый выпуск также включает в себя региональную сводку, которая объясняет многие колебания показателей различных рисков, произошедших в течение месяца, а также характеризует контекст в котором происходят колебания показателей рисков страны для конкретной области [2].

В таблице представлены оценки политических, экономических и финансовых рисков различных стран мира, а также их композиционные оценки на однолетний и пятилетний периоды.

## Композиционные оценки рисков различных стран мира (составлена на основе данных The PRS Group [2])

Страна	Текущая оценка рисков на 01.06.12 г.				Композиционная оценка рисков						Позиция в рейтинге стран по композиционной оценке рисков		
	Полит. риски	Фин. риски	Эконом. риски	на 01.06. 2011 г.	на 01.06. 2012 г.	Прогнозы на год		Прогнозы на 5 лет		на 01.06. 2011 г.	на 01.06. 2012 г.	на 01.06. 2012 г.	
						мин. знач.	макс. знач.	мин. знач.	макс. знач.				
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Армения	59,5	33,0	33,5	65,0	63,0	57,0	66,0	50,5	71,3	96	101		
Австралия	81,0	34,0	40,0	76,8	77,5	73,8	80,0	70,8	84,5	27	23		
Азербайджан	61,5	48,0	31,0	74,0	70,3	66,3	75,3	57,3	78,3	46	61		
Белоруссия	53,5	27,5	27,5	56,0	54,3	50,5	65,0	48,0	69,3	132	132		
Бразилия	68,0	36,5	37,0	71,5	70,8	67,0	74,5	63,3	80,0	57	57		
Канада	87,5	38,5	38,5	83,8	82,3	78,5	83,8	75,8	85,3	10	10		
Китай	61,0	47,5	39,5	74,0	74,0	69,8	78,0	60,3	81,5	46	39		
Дания	79,0	43,5	39,0	84,0	80,8	77,3	86,3	73,5	89,8	8	15		
Финляндия	89,0	33,0	36,5	83,8	79,3	76,8	83,0	73,5	88,5	10	19		
Франция	73,5	34,5	35,5	74,5	71,8	67,8	74,8	64,5	82,0	42	47		
Германия	84,0	41,0	40,0	82,5	82,5	77,3	84,8	73,0	87,8	13	9		
Индия	57,0	38,0	33,5	68,5	64,3	63,0	71,5	56,5	76,5	74	96		
Италия	73,5	34,0	34,0	73,0	70,8	66,3	73,5	64,3	79,8	53	57		
Япония	78,5	43,5	38,0	80,3	80,0	76,5	83,3	71,5	86,3	18	17		
Казахстан	66,5	36,0	39,5	70,8	71,0	66,3	75,3	59,8	77,8	59	54		

Продолжение табл.

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
Латвия	69,5	24,5	35,5	67,8	64,8	61,8	69,3	57,0	76,3	78	92
Нидерланды	82,5	36,5	36,5	82,0	77,8	75,5	82,8	73,3	87,3	15	22
Норвегия	88,0	46,0	47,0	89,8	90,5	86,5	92,8	82,0	92,5	1	1
Польша	76,5	37,0	35,0	73,5	74,3	71,0	78,5	64,0	81,8	49	37
Россия	59,5	43,0	40,0	73,8	71,3	68,3	75,5	61,8	78,5	48	51
ЮАР	66,5	37,0	34,0	70,0	68,8	65,0	73,8	58,3	75,5	63	67
Швеция	87,5	38,5	42,0	85,3	84,0	80,3	87,5	76,8	89,8	6	6
Швейцария	88,0	43,5	43,0	87,5	87,3	83,3	90,8	79,8	93,0	2	4
Украина	65,0	33,0	32,5	65,0	65,3	60,3	68,5	55,3	72,0	96	90
Великобритания	77,0	38,0	34,5	77,0	74,8	69,8	78,0	66,8	83,3	26	32
США	84,0	32,5	36,5	76,0	76,5	72,5	78,8	69,8	82,3	31	26

Из представленных в таблице 1 данных можно сделать вывод о том, что в рейтинге по композиционной оценке рисков из 140 исследуемых в рамках модели ICRG стран Россия занимает 51 место (по состоянию на 01.06.2012 г.), при этом, следует отметить ухудшение позиций в рейтинге: так, годом ранее Россия находилась на 48 строчке. Однако среди других стран БРИКС, на лучшей позиции находится лишь Китай, занимающая 39 строчку рейтинга, а вот худшей в данном рейтинге среди стран БРИКС стала Индия, занимая 96 строку и 140 исследуемых стран мира. При этом стоит отметить рост позиций Китая и постоянную 57 позицию Бразилии, а вот ЮАР и Индия, как и Россия в данном рейтинге ослабили свои позиции. При чем, более всего, на 22 позиции, опустилась именно Индия.

Среди же стран СНГ в данном рейтинге Россия лидирует, а ниже всех, в предпоследней десятке, находится Белоруссия (132 строка рейтинга). Рассматривая изменения в рейтинге стоит отметить, что Белоруссия стабильно занимает эту строку, в отличие от Армении, Азербайджана и Латвии, которые опустились в рейтинге за год на несколько строчек вниз. Поднялись в рейтинге лишь Украина (на 6 позиций) и Казахстан (на 5 позиций). Стабильное первенство в рейтинге по композитной оценке рисков занимает Норвегия, в первую десятку входят также Швейцария, Швеция, Германия и Канада.

Анализ показателей композиционной оценки рисков характеризуется похожими тенденциями. Так, например, коэффициент рисков России за год сократился с 73,8 до 71,3, что представляет собой отрицательную тенденцию. Но, несмотря на это, среди стран БРИКС данный показатель в 2012 г. выше лишь у Китая, а показатели остальных стран данной группы еще ниже российских.

Рассматривая прогноз рисков России на однолетний период, можно отметить, что при позитивном сценарии композиционный показатель России составит 75,5, а вот при пессимистичном сценарии лишь 68,3. Таким образом, при композиционном коэффициенте 71,3 в 2012 г., максимальный прогнозный прирост выше базисного значения показателя составит 5,9 %, а при негативном сценарии данных коэффициент сократится на 4,4 %, это говорит о потенциально более вероятном росте композиционного коэффициента риска, что носит позитивный характер в краткосрочной перспективе на однолетний период.

Если рассматривать прогноз рисков России на пятилетний период, то ситуация меняется. При позитивном сценарии рост композиционного коэффициента риска с 71,3 до 78,5, т.е. показатель увеличится на 10,1% за 5 лет, а при негативном прогнозе композиционный коэффициент риска сократится с 71,3 до 61,8, т.е. на 13,3 %, что в отличие от краткосрочной перспективы носит скорее негативный характер, в связи с возрастанием вероятности развития пессимистичного сценария.



Подводя итог анализу прогнозов развития институциональной среды трансформирующейся социально-экономической системы России на основе индексов The PRS Group в рамках модели ICRG, необходимо отметить, что позиции России по сравнению и со странами БРИКС и со странами СНГ достаточно высокие. Однако в рейтинге из 140 стран мира по композиционному показателю рисков модели ICRG, включающему политические, экономические и финансовые риски, Россия находится лишь на 51 месте. При этом если рассматривать пятилетний прогноз по данному показателю, вероятность его снижения выше вероятности его роста, при различных сценариях. На композиционный показатель России на сегодняшний день, по мнению The PRS Group, наиболее негативное влияние оказывает уровень политических рисков, при относительно низком уровне, сопоставимом с входящими в первую десятку рейтинга странами, такими как Германия и Канада, экономических и финансовых рисках. Вышесказанное говорит о том, что для развития институциональной среды трансформирующейся СЭС России необходимо снижение уровня политических рисков, прежде всего путем развития политических институтов.

#### *Литература:*

1. Полтерович В. М. Демократия, качество институтов и экономический рост [электронный ресурс] / В. М. Полтерович, В. В. Попов. – Электрон. ст. – [Россия], [2006]. – URL: <http://fir.nes.ru/~vpopov/documents/Democracy-2006DEC-Russian.pdf>. свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус. – (Дата обращения: 13.04.2014 г.).
2. PRS Group. Официальный сайт. Режим доступа: [http://www.prsgroup.com/ICRG\\_TableDef.aspx](http://www.prsgroup.com/ICRG_TableDef.aspx). Дата запроса: 17.04.2014 г.

**Галазов К.К.**

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРАФАКТНЫХ РЫНКОВ В МАКРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ**

Современная экономика состоит из множества процессов производства, распространения и реализации контрафактной продукции. Экономический оборот поддельных изделий и незаконного копирования фирменных товаров от части объясняется тем, что им удаётся внедряться в легитимные институты дистрибуции.

Постоянность случаев контрафакции говорит о том, что в настоящее время производство и реализация подделок и копий сформировало

специфический рынок, структурированный особой экономической организацией. Это говорит, что вся экономическая система испытывает мощное давление контрафактного производства, сверхрентабельность, устойчивость, стабильность, размеры и негативные экономические результаты которого превращают рынок контрафакта в актуальный объект изучения.

При этом возрастает значимость профессионально скорденированного концептуального анализа контрафактного рынка современной экономики, дающего вскрыть причины и следствия его динамики, а также разработать эффективную экономическую и законодательную политику антиконтрафактного направления. Противодействие легализации секторов контрафактного рынка становится особенно актуальной политикой в условиях глобализации макроэкономических процессов, когда глобализация приносит не только позитивные изменения, но и создает и распространяет много негативных последствий. Недостаточное понимание экономической опасности процесса контрафакции в современных условиях и важность его теоретической формации стали основанием выбора темы предпринятого дипломного исследования.

Однако рассмотрение особенностей организации специфических рынков современной экономики (таких, как рынок контрафактной продукции) до сих пор остается вне зон научного интереса, что препятствует не только разработке соответствующих теоретических моделей, но и формированию научно обоснованной национальной антиконтрафактной политики.

Цель работы заключается в характеристике сущности и специфики экономической организации производства и реализации контрафактных товаров как особого сектора национального рынка, что поможет определить его перспективы и минимизировать негативного влияния на экономику страны.

Достижение поставленной цели предполагало необходимость решения особой системы задач.

- охарактеризовать контрафактный сектор как особый сектор макроэкономической системы
- выявить основные экономические признаки контрафактного рынка,
- структурировать экономическую организацию рынков контрафактных товаров в национальных рынках;
- определить особенности экономической организации российского рынка контрафактных товаров;
- представить аспекты формирования и реализации антиконтрафактной экономической политики.

Объектом исследования является система экономических отношений сферы контрафактного производства и незаконного копирования брендов.

Предметом исследования является экономическая организация рынка контрафактных товаров систем национального производства.

Фундаментальные теоретические положения и методы к изучению процессов формирования и развития экономической организации отраслевых рынков, представленные в научных трудах отечественных и зарубежных авторов, а также работы, посвященные аналитике поддельного производства и незаконного копирования на уровне макрохозяйственной национальной экономики. В основу работы положены принципы системного подхода, компаративистского анализа.

В современной структуре производственной экономики контрафактный сектор приобрёл статус уникального элемента, выполняющего специфические социально-значимые функции и, одновременно, разрушительные функции существенно деформирующие макроэкономический механизм системы.

Теоретические показатели контрафактного рынка позволяют квалифицировать его как теневой мобильно-инновационный сегмент современной экономики, обеспечивающий незаконное извлечение краткосрочных сверхприбылей. Организация национальных рынков контрафактной продукции обнажает универсальность её следующих качеств – товарная диверсифицированность, динамизм производственных форм, межрегиональномежгосударственная интеграционность, конкурирование с институтами и механизмами официальной экономики, универсальное паразитирование на незаконном воспроизводстве оригинальной продукции.

Особенности экономической организации российского рынка контрафактной продукции характеризуют его как инструмент мультипликативного воспроизводства негативных тенденций российской макроэкономической системы – коррупция в распределении общественных ресурсов, недостаточная правовая защита авторских прав и прав интеллектуальной собственности, значительный вес черного сектора экономики, слабая технологичность производства, существенная региональная экономическая дифференциация.

Основы разработки и проведения антиконтрафактной экономической политики требуют последовательную реализацию системных принципов стратегии – структурность, транспарентность, соответствии с нормами международного права и другими НПА регулирующими данный рынок, усиление степени защиты прав предпринимателей, мер по минимизации российского рынка контрафактной продукции является следствием системной антитеневой макроэкономической политики.

Теоретическая весомость исследования состоит в разработке принципиально новых подходов к анализу экономической организации рынка контрафактных товаров как в условиях инновационной динамики российской экономики и её вхождения в институционально-правовое

поле интеграционно-экономических процессов; положения, рекомендации и выводы, содержащиеся в исследовании, логически вытекают из теоретико-экономического анализа национальных рынков контрафактных товаров и их экономической организации и базируются на использовании и обобщении репрезентативных экономико-статистических материалов, а также на изучении отечественной и зарубежной экономической литературе

Практическая значимость исследования состоит в разработке комплекса предложений по антиконтрафактной экономической политике с целью уменьшения масштабов последствий российского рынка контрафактной продукции.

Контрафактный сектор рассматривается как особый орган современной производственно-экономической системы, что дает выйти в последующем на существенные теоретические характеристики экономической организации контрафактного рынка. Я подчеркиваю, что ситуация с противодействием контрафактному распространению можно квалифицировать как крестическую ситуацию: мировая таможенная организация (совместно с Интерполом) утверждает, что объём глобальной торговли поддельными товарами резко увеличился с 5,6 до 531 млрд. долл. и продолжает расти. Это означает, что около 5-8 % мировой торговли в настоящее время являются поддельной продукцией.

Такие объемы подделывания и незаконного копирования уже не позволяют считать контрафакцию предметом вне периферии современной экономики. Более того, в ряде сфер контрафактный сектор представляет прямую угрозу безопасности здоровья людей и общества. Поддельное производство деформирует экономику практически всех стран, подделывание и пиратство обходится, например, американским фирмам не менее чем в 250 млрд.долл. ежегодно, и эта цифра постоянно растет.

Весь объем материальных и финансовых ресурсов, находится вне налогообложения. А это – ощутимая потеря сборов от налога на продажи, налога на акцизы и недополучения подоходного налога. Контрафакция ответственна и за потерю значительного числа рабочих мест в народном хозяйстве.

Особым методом в борьбе с контрафактными деформациями национальной экономики в условиях её инновационного изменения выступает защита интеллектуальных прав, что стало непреложным условием успешного формирования экономики любой страны. Права интеллектуальной собственности в инновационных отраслях промышленности подвержены опасности подделывания и пиратства, которые зачастую находятся под официальным протекционизмом, стремящимся разрушить патенты, торговые марки, угрожая охране авторского права конкурирующих государств.

Главным следствием расширения сферы поддельного производства и незаконного копирования оригинальных товаров состоит в том, что это подрывает стимулы масштабной инновационности – ключевого фактора экономического роста страны. Однако, несмотря на все предпринимаемые государственными институтами и предпринимательскими структурами усилия по противодействию поддельному производству и незаконному копированию оригинальных товаров, борьба с контрафактом одной из наиболее острых и актуальных проблем современной экономики.

Схема контрафактного нарушения авторских прав принимает различные формы, однако в любом случае нелегальное использование торгового знака ставит под угрозу ценность авторской работы, бренда или марки и может крайне стратегически негативные экономические последствия.

Основными факторами, влияющими на размеры национального рынка контрафактных товаров, выступают: прибыльность для производителей поддельных и пиратских товаров; особенности производства данного вида продукции; возможность установления низких цен на контрафакт; реальная популярность поддельяемого бренда; умеренная потребность в инвестициях; минимальные требования технологии; отсутствие проблем с безопасностью использования контрафакта; низкотранзакционный механизм распределения и продажи; низкий риск открытия факта контрафактности; слабый риск судебного преследования и штрафных санкций; легкость реализации контрафактных товаров.

Стратегические перспективы ускоренного расширения сферы поддельного производства и незаконного копирования оригинальных товаров открывает приход интернет-коммерции, которая обеспечила техническую базу для новых вариаций поддельного производства. Окружающая среда онлайн привлекательна для производителей поддельной и незаконно копируемой продукции по многим причинам, включая относительную лёгкость обмана потребителей и практическую недостижимость со стороны надзирающих органов. Что касается иностранных прямых инвестиций, то ситуация с интеллектуальными правами собственности в данной стране – один из главных факторов, которые принимают во внимание корпорации, вкладывающие капитал за границы.

Контрафактные рынки существуют на своеобразной периферии институциональной организации национальной экономики, что и позволяет им сохранять свою обособленность, значимость и масштабность. Отсюда следуют выводы: Контрафакция – глобальное экономическое явление, которое имеет специфику в различных странах. В каждой национальной экономике (как и в глобальной экономике) имеются сто-

ронники и противники контрафакции. Вся проблема её минимизации состоит в реальном соотношении сил этих двух групп. Анализ экономической организации контрафактного рынка обнаруживает присутствие на нём двух категорий покупателей. Первый тип прекрасно информирован относительно истинного происхождения приобретаемого продукта, но сознательно стремится к покупке именно контрафактного товара, чтобы удовлетворить свои потребности в желательном и приемлемом для его доходов диапазоне цен, тогда как второй тип потребителей имеет несовершенную информацию относительно приобретаемых товаров и является преимущественно жертвой производственной и коммерческой контрафакции.

Концепция антиконтрафактной экономической политики в России содержит следующие основные направления. Необходимо вводить обязательную нормативную основу, на базе которой будут приниматься активные меры против контрафакции и незаконного копирования с целью улучшения организации защиты и обеспечения соблюдения прав интеллектуальной собственности, обеспечивая при этом приоритетные интересы российской экономики. Особенно актуальны следующие аспекты охраны интеллектуальной собственности: противодействие пиратству оптических компакт-дисков; противодействие интернет-пиратству; защита данных фармацевтических испытаний; предотвращение незаконного пиратства и контрафакции с помощью уголовного наказания; укрепление системы обеспечения пограничного режима против пиратства и подделок; приведение российского законодательства в соответствие с Соглашением ВТО (и другими международными стандартами) по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Для этого необходимо закрытие веб-сайтов, которые позволяют нелегально распространять музыку и другие произведения без покупки авторских лицензий и авторского права; принятие принудительных мер против деятельности базирующихся в России «пиратских» веб-сайтов; расследование и судебное преследование компаний, которые незаконно распространяют авторские произведения в Интернете.

## РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Развитие рынка ценных бумаг (РЦБ) в России происходило на протяжении 150 лет, с 1769 г. по 1913 г., одновременно с экономическим и политическим развитием страны. В 1917 г. все операции с ценными бумагами были запрещены. В 90-х годах XX в. развитие РЦБ перешло на новый этап. При этом учитывался опыт зарубежных стран с более развитой экономикой и традиции нашей страны. Для дальнейшего развития РЦБ в России было необходимо наличие основных факторов рыночного функционирования: предложение, спрос, рыночная инфраструктура, профессиональные участники, система регулирования РЦБ. Все эти компоненты создавались до 1994 г., а решающую роль в возрождении РЦБ в России сыграли акционирование госпредприятий и их приватизация, именно акционерные общества стали основными участниками российского фондового рынка.

Развитие РЦБ возможно только при наличии в стране нормальных денежных и товарных отношений, а также отношений собственности. Государственная собственность может быть преобразована в другие виды собственности посредством приватизации. Приватизация в последние годы проводилась в различных странах. Однако на Западе процесс приватизации пришелся на время развития рыночной экономики в стране, в тот период рынок мог поглотить абсолютно любое количество выпущенных акций всех приватизированных форм собственности. В России на этом этапе РЦБ только начинал свое развитие, приватизация была начальным этапом его формирования.

Сегодня РЦБ не имеет большой ликвидности по многим причинам: небольшие объемы, неразвитость материальной базы, клиринговой сети, депозитарной сети, технологий торговли на рынке. В связи с этим, российский РЦБ остро нуждается в эффективных путях развития.

Основными перспективами развития РЦБ на нынешнем этапе являются:

1. Концентрация и централизация капиталов – здесь можно выделить два аспекта по отношению к РЦБ. С одной стороны, на рынок вовлекаются в новые участники, для которых данная деятельность становится основной. С другой стороны, идет процесс выделения крупных, ведущих профессионалов рынка на основе увеличения их собственных капиталов (концентрация капитала), так и путем их слияния в еще более крупные структуры (централизация капитала);

2. Интернационализация РЦБ – означает, что национальный капитал используется в экономике других стран, формируется мировой

РЦБ, по отношению к которому национальные рынки становятся второстепенными. РЦБ принимает глобальный характер, что очень сильно влияет на экономику всего мира. Торговля на таком глобальном рынке ведется непрерывно. Его основу составляют ценные бумаги ТНК;

3. Надежность РЦБ и степень доверия к нему со стороны массового инвестора напрямую связаны с повышением уровня организованности рынка и усиления государственного контроля за ним. Государство должно вернуть доверие к РЦБ, чтобы люди, вкладывающие сбережения в ценные бумаги, были уверены в том, что они их не потеряют в результате каких-либо действий государства и мошенничества, коррупции. Поэтому все участники рынка заинтересованы в том, чтобы РЦБ был правильно организован и жестко контролировался в первую очередь главным участником рынка – государством;

4. Компьютеризация РЦБ – результат широчайшего внедрения компьютеров в современную человеческую жизнь. Без компьютеризации РЦБ в своих настоящих формах и размерах был бы просто невозможен. Компьютеризация позволила совершить революцию в обслуживании рынка, прежде всего через современные системы быстродействующих и всеохватывающих расчетов для участников, так и в способах торговли;

5. Нововведения на РЦБ – новыми инструментами рынка ценных бумаг выступают многочисленные виды производных ценных бумаг, создание новых ценных бумаг и их разновидностей. Новые системы торговли – это системы торговли, основанные на использовании современных технологий, позволяющих вести торговлю полностью в автоматическом режиме, без посредников, без непосредственных контрактов между продавцами и покупателями. Новая инфраструктура рынка – это современные информационные системы, специализированные новостные сайты, системы клиринга и расчетов, депозитарного обслуживания рынка ценных бумаг;

6. Секьюритизация – это тенденция перехода денежных средств из своих традиционных форм в форму ценных бумаг; тенденция перехода одних форм ценных бумаг в другие, более доступные для широких кругов инвесторов. Генерирующие стабильные денежные потоки (портфель ипотечных кредитов, автокредитов, лизинговые активы, коммерческая недвижимость и т. д.)

В настоящее время РЦБ играет важную роль в системе перераспределения финансовых ресурсов государства. Поэтому восстановление и регулирование развития фондового рынка является одной из первоочередных задач, стоящих перед Правительством РФ, для решения которой необходимо принятие долгосрочной государственной программы развития и регулирования фондового рынка и строгий контроль за ее исполнением.



### *Литература:*

1. Рынок ценных бумаг. Под ред. Галанова В.А., Басова А.И. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 191 с.
2. Инвестиции. Как создать пассивный доход [Электронный ресурс]. – URL: <http://unelibert.ru>.

*Година О.В.*

## **МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЫЯВЛЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

На глобальном уровне прогресс мировой экономики характеризуется постоянной ротацией лидеров в бизнесе, успехом новых компаний, новых продуктов, нового знания, повышенным динамизмом делового окружения. Инновационный ответ российской экономической системы на вызовы конкуренции инноваций, сокращающей время выхода на рынки, вынуждающей и организации, и страны ускорять инновационные действия, все быстрее производить жизнеспособные товары и услуги, крайне замедлен. В настоящее время можно говорить о создании в стране отдельных точек инновационного роста, развитии инновационных процессов в рамках отдельных территориально-административных образований, успешной коммерциализации отдельных инноваций, однако, как утверждается в [10], инновационная система не сложилась, не имеет четкой структуры с позиций показателей оценки проводимых инноваций.

Среди множества всех выявленных факторов, затрудняющих развитие инновационной деятельности в России и повышение инновационной активности отечественных компаний, по данным исследования (2007-2011 гг.) компании «PwC», основными являются следующие: отсутствие процедур оценки риска и возврата инвестиций, избыточная бюрократизированность, несовершенство законодательной базы, недостаточный уровень правовой защищенности интеллектуальной собственности, недоступность и сложность привлечения финансирования, несовершенство/отсутствие инновационно ориентированной инфраструктуры, нехватка соответствующих высококвалифицированных специалистов и пр. [3].

По нашему мнению, причиной и следствием обозначенных препятствий (проблем) является острый дефицит стратегического подхода,

который, как отмечается в [2], имеет место на всех уровнях и участках управления. Опыт показывает, что предприятия могут обходиться и без стратегии и стратегического управления, но только в том случае, если внешняя среда практически стабильна. Однако в настоящее время большинство российских организаций работает в быстро изменяющемся и трудно предсказуемом окружении, следовательно, сталкивается с множеством проблем, связанных с нежелательными последствиями [8]. Таким образом, сложившаяся макроэкономическая ситуация и необходимость выстраивания обоснованной траектории инновационного развития в понятийном поле «стратегии» определяют актуальность использования стратегического инструментария, расширение опыта лучшей стратегической практики как по вертикали уровней управления, так и по территориальной горизонтали России.

Стратегическая ориентация организации рассматривается нами, прежде всего, как целенаправленные изменения в ее деятельности, обеспечивающие не просто эффективную адаптацию к изменениям бизнес-среды, а рациональное соединение познания внешних возможностей и опасностей с развитием внутреннего потенциала, поиском путей его максимального выражения и востребования, стремления воздействовать на свое окружение.

Основная цель развития социально-экономической системы в стратегическом формате заключается в обеспечении ее активности по всем функциям и успешности по основным направлениям деятельности, достигаемое посредством структурного упорядочения и стратегического управления, активного создания вокруг себя благоприятной среды.

При этом важнейшими характеристиками стратегического маневрирования хозяйствующего субъекта выступают: ориентация на долгосрочную перспективу; взгляд во внешнее окружение; обеспечение динамического баланса с ним, позволяющего решать проблемы заинтересованных в деятельности предприятия лиц; своевременность и точность реакции руководителей на изменения ситуационных факторов; нацеленность на активное использование внутреннего потенциала социально-экономической системы для преобразования деловой среды; восприятие работников как на основы, главной ценности и источника благополучия предприятия [8].

Стратегический взгляд на инновационное развитие организации связан с формированием так называемой «стратегии изменений» направлений, функций, структуры, уровня эффективности и качества ее деятельности в рамках предметной области – области новшеств и инноваций – и с учетом логики инновационного менеджмента. В частности, новым предметом стратегического управления становится инновационная активность организации как комплексная характеристика ее инновационной деятельности.

Вместе с тем изменяется и принципиальная основа стратегического управления, его базисных, исходных установок. Наиболее ярким представителем инновационного характера стратегирования является Т. Питерс, который перенес структурированные методы разработки и реализации моделей стратегического менеджмента в понятийное поле изменений. В эпоху инноваций и взрывных смен бизнес-моделей управлять динамикой стратегического маневрирования, по его мнению, необходимо в русле неординарности, с чувством нового, отходя от каких-либо канонов. Успешная перспектива бизнеса определяется инновационным стилем мышления и действий [9].

Стратегия как инструмент инновационной деятельности является совокупностью творческих, логико-мыслительных процессов, объединяющих принципы инновационного и стратегического менеджмента. Общие принципы стратегического управления включают:

- принцип системности и холизма;
- принцип научности, объективности и доказательности;
- принцип инновационности;
- принцип реалистичности и достижимости;
- принцип обучаемости;
- принцип учета заинтересованных сторон;
- принцип приоритетности;
- принцип постоянной ориентации на результат;
- принцип оптимальной детализации;
- принцип экономичности и эффективности;
- принцип открытости и информационной доступности;
- принцип единства стратегического анализа, прогноза, стратегического планирования, стратегического контроля и оценки.

Инновационными принципами такой стратегии являются:

- прогнозирование будущего;
- идентификация и выбор ключевых бизнес-процессов;
- разработка новых процессов;
- ранняя диагностика текущих процессов и анализ разрывов;
- планирование перехода к будущему варианту;
- реализация программ изменений; [6]
- концентрация ресурсов на стратегических направлениях развития;
- соблюдение свободы творчества и доступа к научно-технической информации;
- поощрение инновационных идей и разработок; [7]
- обеспечение экономической, социальной и технологической эффективности;
- предварительный многокритериальный выбор инновационных идей, проектов;
- реализации многоступенчатой системы оценки инновационных альтернатив;

- учет фактора времени;
- поиск и реализация новых эффективных инструментов и форм интеграционного партнерства;
- обеспечение непрерывного развития инфраструктуры получения и усвоения знаний, гармоничного наращивания интеллектуального потенциала предприятия;
- клиентоориентированность инноваций;
- использование возможностей информационно-коммуникативных систем и возникающих на их основе новых моделей сетевого бизнеса.

Таким образом, целью стратегирования инновационно ориентированного предприятия являются эффективность, креативность и лидерство изменений, т.е. не только достижение эффективности, но и создание новых возможностей посредством разработки стратегии инновационного развития на основе принципов инновационного и стратегического управления.

В силу непрерывного «калейдоскопа» конкуренции, повышенного динамизма в общем развитии рыночных сил приходится говорить о временном и условном характере стратегических преимуществ современных организаций, в том числе и инновационно ориентированных. Поскольку по мере нарастания стратегических противоречий и углубления негативных тенденций осуществляется пересмотр стратегии, изменение организационной структуры, политик и процедур, а также внедрение инноваций, выводящих организацию на новый уровень развития [1]. В подобных условиях хозяйствования следует развивать инновационно ориентированный подход к предотвращению стратегической пассивности бизнес-модели. При этом под стратегической пассивностью понимается ситуация, в которой стратегия все меньше соответствует стратегической позиции организации, в связи с чем снижается эффективность работы последней [4]. Опасность стратегической пассивности заключается в том, что для некоторых компаний даже фундаментальные преобразования могут оказаться запоздалыми и/или недостаточными, и в результате наступит крах хозяйственной системы.

С учетом важности обозначенного аспекта развития современной организации нами предлагается следующий алгоритм мониторинга стратегических проблем и оценки ее готовности к осуществлению инноваций (см. рис.).

Отправной точкой определения возможных причин стратегических проблем, требующих необходимость перехода к иному качеству развития, и темпов, с которыми они должны быть разрешены, является выявление разрыва между намеченной целью, реальными показателями и прогнозируемыми изменениями в организации, обусловленными трансформацией окружения.

Диагностика способности предприятия к инновационному разви-

тию заключается в проведении комплексной оценки его инновационной активности на основе многоуровневой системы критериев и показателей и является условием эффективной выработки инновационной стратегии, однако в методологическом и методическом плане еще недостаточно проработана.



**Рисунок – Алгоритм выявления стратегических проблем развития организации и оценки ее готовности к инновациям**

Анализ научной литературы показал, что разные исследователи рассматривают многообразные показатели для измерения интенсивности, эффективности инновационной деятельности, инновационных проектов, управления инновационным развитием. Вместе с тем целостной и гибкой системы анализа готовности предприятия к инновациям не существует, поэтому и имеет место недоверенная оценка состояния и

нерезультативное управление его инновационной деятельностью. Соглашаясь с мнением [5], отметим, что оценка готовности организации к инновациям должна включать: выбор и обоснование критериев и показателей оценки инновационной активности; обоснование уровня управления инновационной деятельностью. Характеристика инновационной активности в некоторой степени подразумевает оценку способностей организации к инновационной деятельности. Поэтому обоснование уровня управления инновационной деятельностью представляет определенный механизм по оценке характера воздействия факторов на инновационную активность и на конкурентную стратегию компании в целом.[5]

Таким образом, оценка готовности предприятий к инновационной деятельности дает необходимую информацию для разработки стратегии его инновационного развития. В случае позитивной готовности появляется возможность выработать рекомендации относительно наиболее оптимального способа проведения инновационных улучшений на предприятии. Отрицательная оценка говорит о необходимости анализа целей организации на предмет их достижимости. Нереальная для достижения цель приводит к потере хозяйствующим субъектом ориентира, что негативно сказывается на его деятельности в целом. Цели предприятия должны быть скорректированы по результатам комплексного анализа внешней среды и внутреннего потенциала [8].

Предложенный методический подход к идентификации стратегических проблем функционирования инновационно ориентированного предприятия позволяет на основе анализа разрывов и оценки инновационной готовности бизнес-системы формализовать принятие обоснованных управленческих решений о выборе перспективного направления ее инновационного развития, обеспечивая тем самым лидерство изменений.

#### *Литература:*

1. Бочаров, А.А. Управление инновациями в контексте организационного развития/А.А. Бочаров, Л.В. Фомченкова //Вестник Российской академии естественных наук. – 2010. – № 14(1). – С. 21–23.
2. Клейнер, Г. Экономическое состояние и институциональное окружение российских промышленных предприятий: эмпирический анализ взаимосвязей / Г. Клейнер, Р. Качалов, Е. Сушко // Вопросы экономики. – 2005. – № 9. – С. 38.
3. Коммерсантъ BUSINESS GUIDE. – 2011. – № 34. – С. 8-9.
4. Корпоративная стратегия: теория и практика : пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 800 с.
5. Кудина, О. Ресурсно-рыночный подход как методологическая основа оценки эффективности инновационной деятельности корпорации / О. Кудина // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – № 1.– С.114-118.

6. Манджиева, Д.А. Креативно-инновационное развитие предприятия / Д.А. Манджиева // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2010. – № 4. – С. 33-41.

6. Маринец, И.Н. Инновационная политика предприятия: сущность, содержание, проблемы формирования/ И.Н. Маринец //Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2010. – № 1 (22). – С. 161-166.

7. Падалка, О.В. Управление стратегическим развитием современной организации: монография / О.В. Падалка – Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. – 174с.

8. Питерс, Т. Представьте себе! Превосходство в бизнесе в эпоху разрушений: пер. с англ. / Т. Питерс. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004.

9. Стерлигов, И.А. Что мешает инновациям? / Стерлигов И. А. // Открытая экономика. – 2009. – № 4.

*Грачев Н.И.*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ПРИСОЕДИНЕНИЕ РОССИИ К ВТО В СВЕТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРИНЦИПА СУВЕРЕНИТЕТА**

Минуло два года с момента ратификации и вступления в силу Протокола о присоединении Российской Федерации ко Всемирной торговой организации (ВТО) [9]. Внешнеполитические события зимы-лета 2014 года в значительной степени заслонили актуальность анализа последствий двухлетнего пребывания России в ВТО. Однако именно международная конъюнктура побуждает подвергнуть критическому анализу внешнеэкономическую стратегию российского государства, приведшую его к членству в ВТО, и политико-правовые последствия ее реализации для нашей страны и ее народа с позиций конституционного и международно-правового принципа государственного суверенитета.

Любое *de facto* суверенное государство обязано поддерживать порядок, стабильность и спокойствие, а также подавлять альтернативные проявления силы внутри страны, а во вне успешно защищать свои границы и утверждать себя в отношениях с другими странами как равноправного партнера, союзника, конкурента, а при возможности и гегемона. То есть, в любом случае оно должно быть конкурентоспособным на международной арене, а значит, непременно обладать внешним могуществом – экономическим, геополитическим, военным и т.д.

Это свидетельствует о том, что государственный суверенитет имеет серьезную экономическую составляющую. Основой фактического (по-

литического) суверенитета государства выступает его экономическая самодостаточность (автаркия). Однако в условиях глобализации построение абсолютно автаркичной экономики невозможно.

Глобализация выступает фактором, «размывающим» государственными суверенитет и разрушающим суверенную государственность. Понижая или устраняя экономические и иные барьеры между странами и народами, она существенно трансформирует их внутренние и внешние коммуникации, унифицирует все «особенное», автохтонное в них, разрушает государственные границы, культурные традиции, жестко элиминирует национальные интересы, местные нормы и обычаи.

При этом современный этап глобализации характеризуется привлечением в него серьезного субъективного (политического) фактора. Он заключается в попытке создания однополярного мира на основе геополитического, стратегического и политического господства США и появления нового важнейшего субъекта международной политики – глобального бизнеса, или иначе, международной финансовой олигархии, агентами которой выступают такие международные организации, как МВФ, Международный банк, ВТО и др. Поэтому необходимо иметь в виду, что ВТО создано не для того, чтобы распространять идеи и принципы свободной торговли и стимулировать экономический рост всех стран и народов, как это закреплено в ее Уставе [7]. ВТО не создает равных условий в получении выгод от интеграции в мировую экономику. Благодаря ВТО, ТНК открывают перед собой рынки развивающихся стран второго и третьего мира. А ведь они совсем не являются экстерриториальными образованиями. Около 93% штаб-квартир ТНК расположены в странах «Большой тройки» (стран-участников Трехсторонней комиссии) – США, Западной Европы, Японии. 27 из 50 самых крупных из них имеют американское происхождение [8, с. 19]. Договоры ВТО уже давно обвиняются в установлении преимуществ для ТНК и развитых стран [2, с. 38-55].

Членство в ВТО никак не снимает противоречий между современными государствами, а наоборот, заостряет их. И для любого государства, претендующего на реальный суверенитет, нахождение в рамках ВТО – это всегда готовность и способность к открытой и жесткой конкуренции в глобальных масштабах. Такое государство должно уметь обеспечить одновременное решение двух задач: нахождение оптимального уровня открытости (закрытости) своей экономики для занятия как можно более выгодных позиций в международном разделении труда при соблюдении императивного требования защиты своего суверенитета и возможности распространения своего влияния на другие страны.

Именно с таких позиций необходимо рассматривать присоединение России к Марракешскому соглашению и пребыванию в ВТО. Не подлежит сомнению, что политика изоляционизма в наши дни – это путь



к экономической стагнации. И принципиально Россия может и должна быть членом ВТО и других международных организаций. Она исторически всегда была великой державой, и возвращая себе положенный статус, должна принимать участие в установлении глобальных правил игры, в том числе, в области внешней торговли. Суть проблемы заключается, однако, в том, что на момент своего вступления в ВТО российское государство оказалось совершенно неподготовленным и слабым для глобальной экономической конкуренции. При этом, обязательства, которые взяла на себя Россия при вступлении в ВТО, делают ее экономику совершенно незащитной. За 18 лет переговоров о вступлении в эту организацию мы не только не сумели модернизировать наше народное хозяйство, но даже не отстояли для защиты своего национального рынка те меры, которые разрешены документами ВТО, включая целый ряд нетарифных ограничений.

По Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ) Россия согласилась на ограничение импортных пошлин по более чем 700 товарным позициям. При этом суммарная государственная поддержка не будет превышать 600 млн. долл. в год. При этом, в мире такая поддержка только по линии страхования экспорта в 2011 г. составила (в млрд. долл.): Китай – 60, Франция – 30, США – 17, Индия – 15; Германия – 13, Бразилия – 10 и т.д.

В сфере регулирования GATS (соглашение по торговле и услугам) Россия сумела оговорить для себя минимум условий, приняв на себя обязательства по 116 видам услуг из 155, предусмотренных классификацией ВТО. Это соглашение требует открыть для иностранного капитала огромное количество секторов – от деловых услуг (врачи, адвокаты, архитекторы, инженеры, юристы и т.д.) до энергетики, открытие которой планируется в ближайшем будущем, и природных ресурсов, где российским государством были взяты обязательства по повышению цен на эти ресурсы для производителей внутри страны до уровня экспортных. Кроме того, Россия взяла на себя обязательства по допуску иностранных юридических и физических лиц из стран-членов ВТО к оказанию услуг по геологическим и геофизическим научным изысканиям без ограничений. Это напрямую ведет к утрате экономического и политического суверенитета Российской Федерации, так как приводит: к потере права собственности на информацию о недрах; потере преимуществ отечественных недропользователей при оформлении права разработки открытых иностранными компаниями месторождений полезных ископаемых; к потере исключительного права Российской Федерации на объекты интеллектуальной собственности, информация о которых носит стратегический характер и имеет значение для обеспечения безопасности страны. Не случайно, в США и Китае к нефтегазовому сервису допущены только национальные компании.

В сферах TRIPS (соглашение о защите прав интеллектуальной собственности в области торговли) и TRIMS (соглашение по инвестициям) Россия, в отличие от Китая, Индии, Бразилии, ЮАР и многих других стран, никаких особых условий для себя не оговорила.

В ходе переговоров по АоА (соглашение по сельскому хозяйству) Россия начинала их вести, определяя уровень его поддержки в 89 млрд. долл. в год, но на момент вступления в ВТО согласилась всего на 9 млрд., взяв обязательство снизить его к 2017 году до 4,4 млрд. долл., что представляет собой существенную угрозу продовольственной независимости и безопасности страны. Для примера, субсидии сельскому хозяйству в США в 2009 году составили 120 млрд. долл., а в странах Европейского Союза – 140 млрд. долл. [6].

К сожалению, группа депутатов Государственной Думы от «Справедливой России» и КПРФ, обратившихся в Конституционный Суд РФ по поводу признания Протокола о присоединении Российской Федерации к ВТО противоречащим Конституции РФ, не смогла обоснованно аргументировать несоответствие данного соглашения в том виде, в котором оно было принято, принципу государственного суверенитета (ст. 4 Конституции РФ). Они сделали упор на неконституционности содержания положений, перечисленных в Дополнении 1 к Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров между членами ВТО, которыми предусматривается деятельность в ее рамках специального органа по их разрешению, что позволяет сделать экономическую деятельность российского государства и всех его хозяйствующих субъектов объектом юрисдикции международной организации, чем в итоге нарушается суверенитет Российской Федерации. Но, кроме того, заявители поставили вопрос о социально-экономических последствиях присоединения России к ВТО, в части его влияния на внутренние, внешние и транзитные тарифы для грузовых, железнодорожных перевозок, тарифы на газ, условия экспорта цветной металлургии, условия доступа к природным ресурсам и т.д.), которые не только способствуют резкому ухудшению социально-экономической обстановки в стране, ведет ее к полной потере конкурентоспособности, но и ущемляет ее самостоятельность и независимость в указанных отраслях экономики.

Постановление Конституционного Суда по данному запросу оказалось выполнено в лучших традициях юридического формализма и догматизма. Его характерными чертами являются: многочисленные апелляции к тексту Конституции, своим прежним решениям и международным актам без учета содержания рассматриваемого запроса; уклонение от рассмотрения существа дела; перекладывание ответственности за последствия ратификации Протокола о присоединении к ВТО на Правительство, Президента и Федеральное Собрание. При этом, Конституционный Суд проигнорировал ту часть запроса депутатов, кото-

рая ставила вопрос о последствиях присоединения к ВТО для народного хозяйства России как экономической основы ее суверенитета. Он просто остался без ответа [5].

Принятие Протокола о присоединении России к ВТО и имплементации Марракешского соглашения в правовую систему России было проведено высшими органами государственной власти без глубокого исследования последствий такого акта для всего народного хозяйства России и ее экономической безопасности. Его ратификация была осуществлена полукелейно, в рекордно короткие сроки, без широкого обсуждения и привлечения экспертного сообщества. Органом, который мог бы исправить ситуацию, обратив внимание на угрозу суверенитету Российской Федерации, мог стать Конституционный Суд. Но он им не стал. Формальный подход высшего органа конституционного контроля к рассмотрению Протокола хорошо иллюстрирует комментарий его председателя. По мнению В.Д. Зорькина, юридически наша Конституция не мешает принимать такие решения, а экономические и политические резоны – это не прерогативы Конституционного Суда [4]. Эта мысль проходит лейтмотивом и в Постановлении Конституционного Суда. При этом, и сам Конституционный Суд, и его председатель фактически согласились с основным постулатом заявителей о переходе российских юридических лиц под юрисдикцию судебного органа ВТО, но не признали это ущемлением государственного суверенитета России.

В современном мире, где все отрасли и сферы жизнедеятельности общества тесно взаимосвязаны, невозможно развести по разным сторонам вопросы экономики, политики и права. Конституционный Суд не должен принимать политические или экономические решения, но он обязан дать юридический анализ и установить возможные правовые последствия таких решений. И потому экономические и политические резоны в его деятельности в связке и с приоритетом правовых доводов и оснований вполне уместны и даже необходимы. И переход российских хозяйствующих субъектов под юрисдикцию ВТО, выражающую интересы глобального бизнеса, постепенно лишает их экономической самостоятельности. Ведь экономика – это не только закупка возможно более дешевого сырья и продажа произведенных товаров по максимально высокой цене. Это также постоянная конкуренция и урегулирование юридических споров с поставщиками, покупателями и соперниками на рынке товаров и услуг. Эта борьба осуществляется, в том числе, и в правовых формах и с помощью юридических средств за более выгодные условия производства и сбыта. Так как экономика является материальной основой суверенитета государства, потеря независимости его хозяйствующих субъектов во внешнеэкономических делах приводит к утрате самостоятельности органов государства в области международной политики, а в дальнейшем и к ущемлению юри-

дического верховенства национальной власти внутри государства. Вот к чему ведет решение вопроса о вступлении России в ВТО с исключительно правовых позиций.

Пребывание России в ВТО на настоящих условиях предопределяет потерю конкурентоспособности нашей страны на международной арене и не обеспечивает ей гарантии сохранения суверенитета. Даже без внешнеполитических обострений и конфликтов хозяйственная деятельность по правилам ВТО способна в ближайшие годы погубить национальный рынок.

Между тем, само существование России как суверенного государства, не говоря уже о благополучии и процветании ее населения, требует совершенно иного подхода к своей внешнеэкономической стратегии и ее политико-правовому обеспечению. Российская Федерация должна встраиваться в мировое хозяйство без ущерба для своего суверенитета. А это возможно только при такой государственной политике, которая заключается в целенаправленном развитии народного хозяйства страны по пути модернизации, прежде всего, инфраструктурной, наращивания капитала, увеличения производительных сил (новая индустриализация). И одним из главных экономико-правовых инструментов в руках государства должна быть политика протекционизма.

Обычно под протекционизмом понимается внешняя торгово-промышленная государственная политика, имеющая своей целью ограждение отечественных производителей и всего национального хозяйства от иностранной конкуренции путем введения высоких таможенных пошлин на ввозимые товары, ограничения или полного запрета на какие-то виды импортной продукции и других мер, покровительствующих местной промышленности и торговле. Однако в современных условиях интернационализации хозяйственной жизни, протекционизм не может заключаться только в защите национального рынка и его ограждении от иностранной конкуренции. Политика протекционизма в глобализирующемся мире требует от государства, в первую очередь, подготовки своих экономических субъектов к глобальной конкуренции и создании условий для их экспансии на международные рынки. Иными словами, протекционизм в наше время должен носить активный наступательный, а в необходимых случаях, и агрессивный характер [3, с. 129-131].

Для формирования указанной экономической стратегии требуются серьезные кадровые изменения и время. До ее реализации нашему государству придется пройти еще более длинную дистанцию. Ну а что делать сейчас, когда после вступления в ВТО использование даже традиционных мер протекционистской защиты национального хозяйства невозможны или сильно затруднены?

С точки зрения долгосрочных национальных интересов лучший вариант для России – это использовать западные санкции как форс-

мажорные обстоятельства и выйти из ВТО. В настоящее время готовится внесение такого законопроекта в Государственную Думу. Предлагается денонсировать Протокол о присоединении к ВТО, так как члены ВТО массово нарушают основополагающие принципы этой организации [1]. Однако Марракешские соглашения – не такой международный договор, который можно просто разорвать в одностороннем порядке. Ст. XV Устава ВТО предусматривает возможность выхода из нее. Но процедура такого выхода в Уставе не прописана. И прецедентов выхода из ее состава история ВТО не знает. Исходя из складывающейся политической ситуации, Россию могут ожидать многочисленные иски со стороны других стран, и последствия от разрыва с отношениями с ВТО могут быть весьма серьезные. По всей видимости, выход из ВТО требует тщательной подготовки, в том числе, проработки чисто юридических аспектов и процедурных моментов.

Но пока выход не состоялся, России необходимо пользоваться всеми возможными инструментами протекционистской защиты, которые выработаны экономической практикой. В настоящее время появляются все новые технические, экологические, санитарные и т. д. стандарты, требования лабораторной апробации и сертификации продуктов. Полнее и шире нужно использовать рынок госзаказа, который во многих странах выступает, несмотря на декларируемую открытость, сферой очевидного покровительства национальному бизнесу.

И самое главное, России необходима дальнейшая интенсификация усилий по созданию справедливого многополярного мира на основе многообразия цивилизаций. В первую очередь, это строительство собственной «мир-экономики» в рамках Евразийского Союза и присоединение к нему все новых стран не только постсоветского, но и постсоциалистического пространства. Далее – это развитие отношений в рамках блока БРИКС, пять стран которого представляют собой пять полюсов мировых цивилизаций в дополнение к шестому североамериканскому и седьмому европейскому. Именно в формате БРИКС под экономической оболочкой прорастают контуры нового многополярного мира. В политическом отношении ему будет соответствовать мир империй – крупных геополитических, геоэкономических и военно-стратегических союзов, построенных на основе существующих локальных цивилизаций, центрами притяжения которых и системообразующими элементами которых выступают страны БРИКС. Поэтому России следует решительнее проводить геополитическое контрнаступление на постсоветском пространстве и направлять движение Евразийского Союза от экономического сообщества конфедеративного типа к полноценному государственно-правовому объединению с единым социально-политическим потенциалом.

### *Литература:*

1. Делягин М. Прощание с ВТО / М. Делягин // Свободная пресса. – 2014.08.26 // [delyagin.ru/citation](http://delyagin.ru/citation).
2. Ждановская А. Что такое ВТО? В чьих интересах ВТО принимает решения? Чем опасна ВТО? / А. Ждановская // Левая политика. – 2009. – № 9. – С. 38-55.
3. Новая русская доктрина: Пора расправить крылья / Аверьянов В.В. и др. – М.: Яуза: Эксмо, 2009. – 288 с.
4. Паршев А. Теперь мы подсудны иностранным судам / А. Паршев // [newsland.com/news/detail/id/994713](http://newsland.com/news/detail/id/994713).
5. Постановление Конституционного Суда РФ от 09.07.2012 г. № 17-П «По делу о проверке конституционности не вступившего в силу международного договора Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной Торговой Организации // [www.referent.ru/7/201440](http://www.referent.ru/7/201440).
6. Условия и риски присоединения России к ВТО. Аналитический доклад Международного общественного Фонда «Экспериментальный творческий центр» (Центр Кургиняна) // [stop.vto.ru/2012/07/16/usloviya-i-riskiprisoedineniya-rus-kvto/](http://stop.vto.ru/2012/07/16/usloviya-i-riskiprisoedineniya-rus-kvto/).
7. Устав ВТО // [www.rgwto.com./wto.asp?doc=ia=31928&id=3667](http://www.rgwto.com./wto.asp?doc=ia=31928&id=3667).
8. Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление / А.И. Уткин. – М.: Эксмо, 2001. – 253 с.
9. Федеральный закон от 21.07.2012 г. «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной Торговой Организации от 15 апреля 1994 г.» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 30. – Ст.4177.

*Губанова Е.Е.*

## **ПРЕДПОСЫЛКИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ**

Президент РФ В.В. Путин в Бюджетном послании о бюджетной политике в 2013-2015 годах определил государственные программы как главный механизм и инструмент государственной политики для достижения приоритетных целей социально-экономического развития и обеспечения общественного контроля за их достижением.

В России переход к программному составлению бюджетов обусловлен решениями, принятыми в 2010 году. Это явилось следствием ранее проведенной работы по формированию программно-целевых принципов государственного управления. Еще в 2004 году были сформулирова-

ны новые принципы бюджетирования, ориентированного на результат, что подразумевало расширение практики увязывания государственных расходов с достижением конкретных целей.

В Программе Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 года № 1101-р, впервые говорилось о том, что предлагается принять программно-целевой принцип организации деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления.

В целях реализации данного направления на федеральном уровне в период 2010 – 2012 годов были разработаны и утверждены нормативные правовые акты, регламентирующие начало перехода на госпрограммы: порядок разработки, реализации и оценки эффективности госпрограмм, перечень госпрограмм, методические указания по разработке и реализации госпрограмм.

28 июня 2012 года Президент РФ озвучил послание о Бюджетной политике в 2013-2015 годах, где ставится одна из приоритетных задач реализации бюджетной политики на 2013 год – переход к «программному бюджету». Для реализации данного перехода были внесены изменения в Бюджетный кодекс (№ 104-ФЗ), где статья 179, согласно поправкам, предусматривает государственные программы вместо долгосрочных целевых.

Государственные программы являются инструментом, призванным сконцентрировать существенные ресурсы бюджета на соответствующих приоритетных направлениях деятельности с целью наиболее эффективного их использования. [6, с.5] Подразумевается строгое соответствие и ориентирование на достижение целей, задач, а также устанавливаются жесткие требования к системе результирующих показателей, в том числе, достижение стратегических целей в соответствующей отрасли.

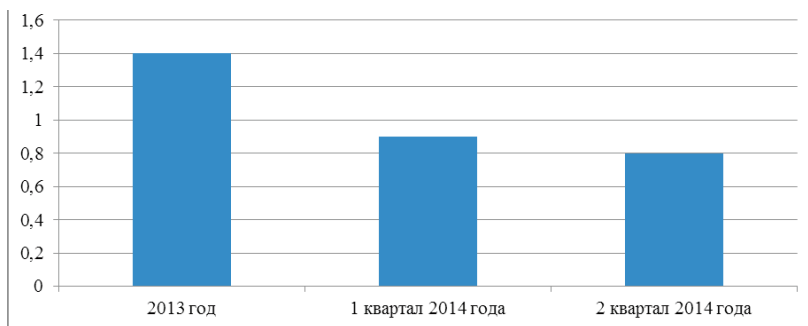
Кроме того, госпрограммы должны стать ключевым механизмом, с помощью которого увязываются стратегическое и бюджетное планирование. [2]

Однако, по итогам 2013 года, по словам министра финансов РФ А.Г. Силуанова, федеральные органы исполнительной власти не воспринимают государственные программы как механизм управления отраслями и не нацелены на обеспечение достижения программных показателей. Заявки на новое финансирование готовятся без учета эффекта реализации действующих мероприятий, а исполнители даже не пытаются маневрировать ресурсами внутри программ. [3, с.9]

Счетная палата, на основе проведенной экспертизы 40 утвержденных программ, также рекомендовала ведомствам доработать госпрограммы в части приведения их целей и задач в соответствие с приоритетами государственной политики в соответствующих сферах, устранить нечеткие и размытые формулировки целей и задач, обеспечить изме-

римость целей госпрограмм, уделить особое внимание анализу рисков реализации.

Следует отметить, что в большинстве госпрограмм нет качественных и количественных оценок возможных рисков, в том числе, рисков недостаточного финансирования, а также обоснованных сценариев действия на практике в таких случаях. А с учетом того, что темп роста российской экономики замедлился в последние годы (рис.), Правительство РФ требует сокращения расходов, необходимость внесения существенных уточнений в раздел, предусматривающий управление рисками, выходит на первое место.



*Рисунок – Темпы роста экономики в России в 2013-2014 гг.<sup>14</sup>*

Госпрограммы должны стать инструментом для достижения эффективного и результативного использования финансовых ресурсов. Однако решение этой задачи находится на первоначальной стадии. Главный недостаток утвержденных госпрограмм – цели не всегда увязаны с заявленными стратегическими приоритетами.

Слабая увязка стратегического и бюджетного планирования является одной из основных проблем, на решение которых направлено внедрение программного бюджетирования. Необходимость обеспечения взаимосвязи и взаимозависимости бюджетных расходов с целями стратегического развития продиктована как потребностью в повышении эффективности использования бюджетных средств, так и продекларированной на федеральном уровне необходимостью достижения целей в различных сферах социально-экономического развития.

На расширенной коллегии Министерства финансов РФ поставлена задача развивать инструмент госпрограмм не столько для формирования бюджета, сколько как план по управлению соответствующей

<sup>14</sup> Источником: <http://www.worldbank.org/ru/country/russia/brief/monthly-economic-developments>



отраслю. Необходимо добиваться большей самостоятельности ответственных исполнителей госпрограмм и максимально сокращать число соисполнителей, в том числе за счет изменения ведомственной принадлежности учреждений. [3, с. 9]

Процесс перехода к программному бюджету на федеральном уровне практически полностью был осуществлен в 2014 году. Доля программных расходов бюджета составила 58%, в связи с количеством утвержденных госпрограмм (утверждены 40 из 42, включенных в перечень). После завершения процесса утверждения всех госпрограмм, доля программных расходов увеличится до 95%.

Опыт разработки госпрограмм Российской Федерации свидетельствует о сложности оперативного согласования проектов программ между участвующими в их реализации органами, а также с финансовыми и экономическими органами. Так, на федеральном уровне были выявлены многочисленные разногласия в отношении принадлежности мероприятий программ, несоответствия подготовленных проектов программ установленным требованиям и завышение предлагаемых параметров финансового обеспечения.

Важной проблемой остается определение финансовых параметров госпрограмм. Уже утвержденные госпрограммы не вписываются в предельные объемы расходов федерального бюджета на реализацию госпрограмм, рассчитанные на основе долгосрочного прогноза социально-экономического развития России. Чтобы уместиться в обозначенные рамки, необходимо сократить программы на 10% за счет капитальных расходов, закупок, субсидий бюджетным и автономным учреждениям [5, с.11].

Сегодня существуют управленческие и организационные проблемы как при планировании, так и при исполнении программного бюджета. Имеются методологические проблемы, связанные со сложностью выбора целевых показателей госпрограмм, разработкой методик оценки эффективности программ, а также с увязкой объема финансирования, необходимого для достижения целевых показателей, с возможностями трехлетнего бюджета.

В то же время, Президент РФ В.В. Путин в своем послании Федеральному собранию, отметил, что необходимо актуализировать все госпрограммы, в связи с изменяющейся экономической конъюнктурой. И эта работа не должна носить формальный характер, путем «механического переписывания», необходимо «нацелить ресурсы на содержательные изменения в конкретных секторах».

Сформированные на сегодняшний день госпрограммы в значительной степени являются набором расходных требований, недостаточно подкрепленных обоснованными целями, задачами и показателями, кроме того, необходимо доработать госпрограммы в части приведения

их целей и задач в соответствии с приоритетами государственной политики в соответствующих сферах, поэтому проблема необходимости корректировки на данном этапе стоит наиболее остро.

Резюмируем основные причины необходимости корректировки госпрограмм:

1. Необходимость ежегодного приведения в соответствие с законом (решением) о бюджете, внесение изменений в закон (решение) о бюджете;
2. Внесение изменений и совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей программный бюджет;
3. Ежегодная оценка эффективности реализации госпрограмм;
4. Необходимость в уточнении утвержденных госпрограмм, устранении ошибок.

Также следует отметить, что на расширенной коллегии министерства финансов РФ Председатель Правительства России Д.А. Медведев отметил необходимость продолжения дальнейшей работы по программному бюджетированию, с тем, чтобы превратить программы в реальный инструмент государственной политики, который может концентрировать ресурсы на достижение результата. [3, с.8]

Следовательно, ответственным органам государственной власти в ближайшее время необходимо провести работу по корректировке государственных программ с применением новых принципов формирования бюджета, что обеспечит совершенствование программно-целевых принципов управления и повышения эффективности использования бюджетных средств.

#### *Литература:*

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
2. Распоряжение Правительства РФ от 30 декабря 2013 года № 2593-р Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года.
3. Мартыненко С.В. Нужны взвешенные решения / С.В. Мартыненко // Бюджет. – 2014. – № 6 (138). – С. 8–11.
4. Сорокожердьев В.В., Хашева З.М., Константиныди Х.А. Изменения стратегии модернизации России / В.В. Сорокожердьев, З.М. Хашева, Х.А. Константиныди // Terra Economicus. – 2013. – № 4. Т. 11. – С. 143–146.
5. Цуциев М.А. На шаг вперед / М.А. Цуциев // Бюджет. – 2014. – № 7 (139). – С. 8–12.
6. Повышать эффективность бюджетных расходов // Финансы. – 2013. – № 10. – С. 3–6.

## СОВРЕМЕННАЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ЭКОНОМИКА РОССИИ

В последнее время геополитическая ситуация в мире кординально изменилась, что незамедлительно сказалось на всех макроэкономических прогнозах развития мировой экономики. В данной статье задачей автора не является анализ причин произошедших геополитических изменений, т.к. подобный анализ – предмет исследований политологов и политических экономистов. В свою очередь автор попытался собрать существующие экономические взгляды, связанные с введением экономических санкций, а также их влияние на существующие экономические процессы и тенденции. Автор также попытался спроектировать эту ситуацию на экономику России.

С самого начала следует отметить, что экономический мейнстрим критикует любое необоснованное с точки зрения экономической эффективности действие государства по отношению к экономическим агентам как внутри страны, так и вне. Это в том числе относится и к экономическим санкциям. Например, еще в 1988 году Каемпфер и Лоуенберг писали: *«Экономисты и политологи всегда выражали значительный скептицизм по поводу экономической эффективности экономических санкции как средства добиться желаемого политического ответа от страны, к которой они применяются»*. В 2004 году Лэйси и Ниоу подчеркивали, что большинство экономистов считают, что санкции очень редко приносят желаемый политический результат. Поэтому они задают вопрос: почему же экономические санкции так часто используются, в то время как вероятность их успеха мала?

Большинство экономистов дают следующее определение экономическим санкциям:

*Международные экономические санкции являются общепризнанным, популярным инструментом влияния на поведение определенной страны, заменяющим прямое военное вмешательство, с целью добиться желаемого политического результата*

Обычно такие санкции ограничивают международную торговлю со страной, являющейся целью этих санкций, ограничивают доступ этой страны к рынкам капитала, замораживают различные активы, запрещают или ограничивают ввоз в страну высоких технологий, оружия и т.д. Во многих западных исследованиях, посвященных экономическим санкциям, теория игр используется как основной аналитический инструмент для их анализа. Такие понятия как реальная угроза, равновесие Нэша, одно-этапные игры, продолжительные игры, стратегии и другие являются основными для анализа последствий применения санкции.

Например, Хан (2012) с помощью теории игр доказывает, что только реальные угрозы, которые впоследствии реализуются последовательно и много-этапно, могут привести к изменению поведения страны-цели. Однако этот результат – один из возможных результатов, который может быть достигнут при определенных условиях. Например, если торговые потоки между странами не являются значительными.

Несмотря на то, что часто целью санкций является определенный режим или круг людей поддерживающих этот режим, они в конце концов задевают более широкие массы, которые не являлись целью вводимых санкции.

Анализ литературы, посвященной экономическим санкциям, можно суммировать следующим образом:

- экономические санкции редко приносят желаемый политический результат;
- в тех случаях когда экономические санкции достигают цели, эффект от них является ограниченным;
- даже точечные экономические санкции влекут за собой последствия для экономических агентов, которые не являлись целью этих санкции;
- при наличии тесных экономических связей между странами, экономические санкции приводят к взаимным потерям;
- для эффективности экономических санкции необходим ряд определенных условий.

Вооружившись этими базовыми выводами, мы теперь можем проанализировать влияние новой геополитической реальности на экономику России.

В этой связи уроки последнего экономического кризиса могут помочь нам в этом анализе. После кризиса 2007-2009 гг. в Российской прессе активно обсуждалось утверждение о том, что Россия была этаким «островком стабильности» во время этого кризиса. Соответствует ли это утверждение действительности? Согласно исследованиям Мирового Банка крепкий экономический фундамент Российской экономики на тот момент помог России пройти этот кризис лучше, чем многие другие схожие экономики. Однако сильная зависимость от цены на нефть, с другой стороны, выявила и фундаментальную слабость Российской экономики. В период с июля 2008 по январь 2009 гг. Российские валютные резервы сократились на \$210 миллиардов или на 35%, рубль ослабился также на 35%, экономический рост в 2009 году был отрицательным -7,9%, а в последние годы экономический рост постоянно снижался несмотря на оптимистические прогнозы Минэкономразвития (МЭР).

С такими макроэкономическими показателями во время кризиса трудно утверждать, что Российская экономика являлась или является островком стабильности. Скорее всего такие страны, как Канада, Новая

Зеландия и Австралия больше подошли бы под это определение, т.к. эти страны показали более благоприятную макроэкономическую динамику, чем Россия.

По моему мнению, Россия после кризиса 2007-2009 гг. так и не смогла выйти на устойчивый экономический рост, и ее целевые макроэкономические показатели постоянно пересматривались в худшую сторону. Если почитать материалы Московского Экономического Форума 2013 и 2014 годов, то становится ясно, что существующая модель Российской экономики не просто не работает, но и полностью показывает свою несостоятельность. Начиная с первого квартала 2012 года, Российская экономика постоянно замедляла свой рост с 4,8% до настоящих 0,8%. Последняя цифра, по моему мнению, является сверх оптимистичной, т.к. прогнозы ведущих Российских и западных экономистов показывают нулевой экономический рост в 2014 году как наиболее ожидаемый.

Поэтому даже до введения западных санкций динамика Российской экономики была отрицательной, что говорит о ее неустойчивом, в динамическом смысле, характере. Анализ Российской экономической информации позволяет сделать следующие выводы (точнее представленные здесь выводы сделаны Российскими экономистами в открытой печати):

- нереальность предвыборных обещание президента В.Путина: политические приоритеты В.Путина не соответствуют бюджетным возможностям;

- высокая налоговая нагрузка в несырьевом секторе Российской экономики;

- постоянно растущая т.н. сбалансированная (с точки зрения бюджета) цена на нефть: даже \$110 за барель уже недостаточна;

- сокращающиеся валютные резервы: 2007 г. = \$600 миллиардов; январь 2014 г. = \$469 миллиардов; август 2014 = \$423 миллиарда;

- в 2013 году правительство России ничего не перечислило в Резервный Фонд;

- высокая инфляция в 8% определяет высокую процентную ставку Центробанка и соответственно делает кредиты дорогими по сравнению с развитыми экономиками;

- значительная корпоративная задолженность: только во второй половине 2014 года корпоративный сектор России должен выплатит по долгам \$80 миллиардов;

- высокий отток капитала: с \$63 миллиардов в 2013 до более \$100 миллиардов в 2014; по некоторым прогнозам отток капитала в 2014 году составит \$200 миллиардов;

По всем макроэкономическим прогнозам мировая экономика замедляется. Однако она замедляется за счет развивающихся стран. Мировой Банк в своем докладе от 10-го июня 2014 года утверждает, что развива-

ющиеся страны третий год подряд показывают слабый экономический рост ниже 5%. В свою очередь, развитые экономики к концу года должны прибавить. В 2014 году эти экономики будут расти на уровне 1,9%, а в 2015 и 2016 ожидается рост на 2,4% и 2,5% соответственно.

Эти прогнозы показывают, что развитые экономики мира улучшили свое макроэкономическое положение по сравнению с кризисным периодом. Например, Каушик Басу, старший вице-президент Мирового Банка, отметил: *«Экономическое здоровье в мире улучшилось. За исключением Китая и России, фондовые рынки рыночных развивающихся экономик показали хорошие результаты, особенно в Индии и Индонезии. Но мы еще не вышли окончательно из кризиса. Постепенное ужесточение фискальной политики и структурные реформы необходимы для восстановления фискального пространства, уничтоженного кризисом 2008 года. Если коротко, то сейчас – хорошее время подготовиться к новому кризису»*

В этой связи возникает вопрос: готова ли мировая экономика к новому кризису? Системный риск в высоко-развитых экономиках по отношению к глобальной экономической системе был значительно уменьшен за последние годы благодаря структурным изменениям в Европе и США. Однако существуют средне-временные вызовы, связанные с изменениями в монетарной политике ЕС, США и Японии, а также с изменениями в их фискальной политике. Сейчас среди экономистов существует консенсус, что будущий экономический рост будет определяться растущей производительностью труда и высокой конкурентноспособностью развитых экономик. Прогнозируется, что в 2015 и 2016 году развитые экономики будут определять 50% мирового экономического роста, тогда как в 2013 году эта доля была 40%.

В свете подобной динамики развитых экономик, динамика Российской экономики выглядит несостоятельной. Подчеркнем, что эта динамика берет свое начало задолго до событий в Украине.

Мне эта динамика напоминает Советский Союз конца 80 годов 20-го столетия: экстенсивный экономический рост исчерпал себя и т.н. постоянно уменьшающийся возврат на факторы производства стал доминировать в Советской экономике. То есть дальнейшее вовлечение природных и трудовых ресурсов, а также основных фондов без увеличения производительности труда привело к сокращению эффективности экономики на единицу затрат. Нужны были структурные изменения, но старая идеологическая база не позволяла этого сделать. Как мы теперь знаем, подобное противоречие привело к краху системы.

Сейчас происходит нечто подобное, но уже в рамках полу рыночной экономики. Сначала Россия либерализовала цены на потребительские товары, создала рынок основных фондов и финансовую систему. В какой-то момент фиксированный курс рубля и развивающийся

рынок капитала создали арбитраж в Российской экономике: возврат на вложения в Российский рынок был значительно выше, чем в рынки развитых экономик. Иностраный капитал потек в экономику наряду с нефте-долларами. Сначала это все стимулировало экономический рост и увеличение реальных доходов населения. В результате агрегированный спрос вырос на несырьевые товары и вызвал удорожание рубля. Это, в свою очередь, увеличило инвестиции внутри Российской экономики и далее способствовало ускорению экономики. Дополнительные доходы подняли агрегатный спрос на импортные товары в ущерб Российским, т.к. инвестиции в несырьевой реальный сектор не приносили такого возврата, как в сырьевом или финансовом секторах. А продолжающийся рост цен на нефть поддерживал эту ситуацию, создавая значительные структурные перекосы в экономике в виде т.н. Голандской болезни.

В какой-то момент все бывшие Советские мощности были задействованы, а новые вводились медленно. Да и затраты ресурсного сектора постоянно увеличивались. А тут еще и давление сильного рубля создало пузырь в финансовом и жилищном секторах. Внутренние резервы, в виде оставшихся от Советского Союза мощностей, закончились, а новые мощности в достаточном объеме не были созданы. Но что самое неприятное, производительность труда оставалась на низком уровне, т.к. экстенсивный рост Российской экономики продолжался. Он продолжался за счет освоения новых нефте-газовых месторождений, за счет дозагрузки существовавших Советских мощностей и неэффективных больших инфраструктурных государственных проектов.

Кризис 2007-2009 гг. только обнажил эти проблемы, но к сожалению непонятная эйфория, связанная с воспеванием «краха» западного рыночно-финансового капитализма и радужных перспектив капитализма государственного, вдруг заняла лучшие умы Российских экономистов. К сожалению они не заметили, как западный капитализм начал перестройку своей парадигмы для того, чтобы эффективней адресовать проблемы системных рисков, в первую очередь в финансовом секторе, и добился несомненных успехов. Что характерно, это все делалось рыночными инструментами, а не командными методами, тогда как в России все громче начали раздаваться призывы вернуться к госуправлению экономикой.

Вообще-то госуправление никогда и не уходило из экономики России. Надо отметить, что оно помогло России (также как и Китаю) пережить кризис 2007-2009 лучше, чем молодые рыночные экономики, например, Европейского Союза. Однако оно вряд ли сможет в дальнейшем помочь в достижении высокой конкурентоспособности и производительности труда как основных двигателей современного экономического роста. Не может экономика с огромным неповоротливым государственным сектором конкурировать с гибкими западными

рыночными экономикими, которые стимулируют личную инициативу и предпринимательство.

В этой связи западные санкции все больше толкают Россию в сторону жесткого госуправления, когда выбор частных экономических агентов находится в постоянном конфликте с ручным управлением государства. Изоляция от мировой экономики никогда не сможет быть стимулом для экономического роста в современных экономических условиях.

Например, бывший замглавы МЭР Андрей Клепач заявил о том, что введенные западом против России санкции являются стимулом к более активному использованию имеющихся у государства ресурсов, развитию импортозамещения и созданию новых сегментов отечественной экономики. К сожалению, лично я не вижу в настоящее время этих ресурсов. Нужна структурная реформа экономики с использованием высоко-технологического оборудования во всех несырьевых отраслях промышленности, конкуренция внутри страны и на мировых рынках, подъем предпринимательской деятельности, но на это у закрывающейся от всего мира Российской экономики нет ни желания, ни достаточных средств.

В то же время санкции ухудшают условия доступа России на зарубежные рынки не только для тех российских компаний, которые вошли в санкционный перечень, но и для тех компаний, которые не попали под них. Если бы не эти санкции, то величина оттока капитала из страны, которая в текущем году, по оценкам Клепача, составит около \$100-110 млрд, была бы в два раза меньше.

В свою очередь бывший министр финансов России Алексей Кудрин определил ущерб Российской экономики от западных санкций в размере \$200 миллиардов за три года. Кудрин считает, что эта цифра – минимальная.

Санкции являются тяжелым испытанием, вне зависимости от того, как далеко они зайдут. Последствия введенных Западом санкций скажутся не сразу. Самые серьезные из них проявятся в 2015-2016 гг. Например, Клепач оценил минимальные потери от них в 1-1,5 трлн руб. При этом самые большие риски, по его мнению, связаны со здравоохранением из-за существенного дефицита в системе ОМС, который возникнет в 2016 и в особенности в 2017 году.

Естественно, как мы выяснили в начале нашей дискуссии, от санкции страдают обе стороны. Однако для западных стран в процентном отношении сокращение рынка из-за Российских санкции является значительно меньшим, чем сужение мирового рынка для России. И если, как показал последний кризис, западные рыночные экономики имеют свойство быстро находить новые рынки и проводить быстрые структурные реформы, то реорганизация экономики России государствен-



ными методами вряд ли сможет сделать это достаточно быстро и эффективно. Это означает постоянное отставание Российской экономики от развитых западных экономик.

В настоящее время Российская экономика имеет достаточный запас прочности, чтобы противостоять тем санкциям, которые уже введены. Однако, надолго ли его хватит, если изоляция Российской экономики будет продолжаться? Даже высокая конкуренция внутри страны и патриотический подъем не смогут заменить здоровую конкуренцию с лучшими западными экономиками. Советский опыт тому пример. В современном мире невозможно опираться на командный стиль управления, даже имея богатые природные ресурсы. Глобальные изменения, происходящие сейчас в энергетическом секторе, также играют не на руку Российской экономике. А дальнейшее противостояние уводит Россию в ситуацию, которую проанализировал и предсказал Хан (2012) теоретически: продолжительные и последовательные экономические санкции в совокупности с постоянным ослаблением зависимости западных экономик от Российской экономики таки приведут к негативным последствиям.

Также стоит помнить и о таком понятии как экономическая свобода, которое включает в себя свободу рынков, свободу торговли и частную собственность. Основной характеристикой экономической свободы все же является свобода выбора, т.е. экономические агенты должны сами решать, что производить и для кого, и в каких количествах, а также что и в каких количествах потреблять. Очевидно, что при госуправлении в ручном режиме этот выбор за экономических агентов делает государство. Существует индекс экономической свободы, разработанный Институтом Фрейзера и Херитэдж Фондом. По этому показателю Россия занимает 140-е место из 178 стран. Дальнейший акцент на ручное государственное управление автоматически ухудшит этот показатель. Простое сравнение уровня жизни в странах с высоким индексом экономической свободы и низким – явно не в пользу последних. Это говорит о том, что существует прямая зависимость уровня жизни от уровня экономической свободы. По другому индексу – легкость ведения бизнеса – Россия занимает 92-е место из 189 стран, проигрывая даже своим партнерам по Таможенному Союзу, Казахстану (50) и Белоруссии (63). А ведь этот индекс является сигналом для международных инвесторов.

Итак, какие выводы можно сделать из всего сказанного? Автор далек от мысли, что введенные западом экономические санкции приведут к краху Российской экономики: запас прочности у Российской экономики есть. Однако, если Россия выберет путь изоляции от мировой экономики, то это решение может привести к серии негативных последствий в средне- и долгосрочной перспективе. Запас прочности Российской экономики достаточен для предотвращения экономического коллапса,

однако он недостаточен, чтобы, опираясь только на свои ресурсы, конкурировать с развитыми экономиками. Дальнейшее усиление ручного госуправления экономикой только ускорит и расширит существующий разрыв между Российской экономикой и экономикой развитых стран.

#### *Литература:*

1. William H. Kaempfer and Antin D. Lowenberg (1988), "The Theory of International Economic Sanctions: A Public Choice Approach, *American Economic Review*, Vol. 78, No. 4, 1988.
2. Dean Lacy and Emerson Niou (2004), "A Theory of Economic Sanction and Issue Linkage: The Role of Preferences, Information and Threats", *Journal of Politics*, Vol. 66, No. 1.
3. Baran Han (2012), "A Theory of Economic Sanctions, KIEP Working Paper 12-03).
4. 2014 Index of Economic Freedom <http://www.heritage.org/index/ranking> .
5. Index of Doing Business <http://www.doingbusiness.org/rankings> .

**Евлов А.З.**

## **СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ВОСПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВА**

*«Человечество, однако, бедствует не оттого,  
что капиталисты создали себе огромные богатства;  
человечество бедствует оттого,  
что огромнейшие богатства так и не были созданы»*

**Джек Лондон.**

Роль страны в составе мирового сообщества государств определяется ее экономическим, научно-техническим, военным, культурным потенциалами. У современной России есть проблемы по всем этим показателям, особенно учитывая, что исторически мы можем существовать, только как один из мировых лидеров.

Первоосновой гармонического существования государства является его социально-экономический потенциал, который определяется технико-экономическим уровнем производства. Обратимся к статистике. На сегодняшний день, большую часть доходов федерального бюджета РФ составляют доходы от продажи природных ресурсов: их доля в структуре экспорта составляет около 84%. Отметим, что наша страна

слабо влияет на конъюнктуру цен на нефть и газ, отдав это право другим «королям», таким как США или страны ОПЕК. Поэтому представляется чрезвычайно важным развивать собственное производство на основе передовых технологий, чтобы быть максимально независимыми от «желаний» других стран.

Показателем прогрессивного развития государства является объем экспорта машиностроительной продукции. Однако в 2013 году данное значение составило лишь 5% от всей структуры экспорта. [15] Следовательно, можно сделать небольшой вывод о том, что Россия представляет собой уникальный вид колонии, но с обширным научно-техническим, военным и культурным потенциалами, которые мы используем крайне неэффективно.

Довольно точно данную ситуацию описывает притча о ребенке и алмазе. Маленький мальчик нашел алмаз. Но он ему неинтересен, так как он не шумит как игрушечная машинка или не вертится как юла. К нему подходит мужчина и предлагает взамен драгоценного камня игрушечную машинку. Естественно, наивный парень соглашается, не понимая, что за этот камень он может получить гораздо больше.

К сожалению, данная притча подтверждается статистикой. Так, уровень экспорта в России в 2013 году был равен 526,4 млрд. \$, а импорт – 317,8 млрд. \$ США. [14] Невооруженным глазом кажется, что все прекрасно. Однако если углубиться в структуру импорта, то очевиден масштаб проблем: львиную долю составляют товары с добавочной стоимостью. Получается замкнутый круг. Продавая зарубежным странам отечественные природные ресурсы (формируя этим федеральный бюджет), те же страны экспортируют нашему государству товары, но уже с добавочной стоимостью. Естественно, прибыль от реализации продуктов не остается в нашей стране. Напрашивается очередной вывод о том, что Россия – не страна-производитель, а страна – потребитель. По данным ЦБ РФ, отток капитала в 2014 году составит около 100 млрд. \$. [16]

Единственным лекарством выживания страны в непростых условиях является развитие собственного производства, а также диверсификация экономики, при этом как можно менее зависимой от цен на энергоносители. Но как это сделать? Важно ли контролировать структуру трудоустройства в том или другом секторе экономики?

Одним из главных показателей благополучного развития государства является уровень рождаемости. Войны, которые мы наблюдаем в последние десятилетия, будь то информационные или технологические – это есть, по сути, борьба за потребителя. Если средства производства перестанут создавать товар, то для мировой цивилизации наступят тяжелые времена. Поэтому главной целью любого бизнеса является непрерывная реализация товара, учитывая уровень существующих на сегодняшний день технологий.

Известный отечественный ученый Николай Кондратьев считал, что для создания самодостаточной экономической системы с закрытой фазой производства и потребления, необходимо иметь население численностью около 200-220 миллионов человек, а также высокий коэффициент рождаемости на уровне 37 человек на 1000 населения в год. [6] Как факт, данные показатели приблизительно сходны с показателями СССР. Неслучайно, что именно ученик Кондратьева – Сергей Глазьев – был назначен на пост ответственного секретаря Комиссии Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. Однако, каковы преимущества Таможенного союза?

Главное, что дает Таможенный союз – возможность создать свою независимую экономическую систему. Подсчитаем население стран-участников ТС, а также вероятных членов – Казахстан – 17 308 673 человек, Белоруссия – 9 467 000 человек. Россия – 143 666 931 человек, Украина – 42 818 389 человек, [17] в сумме как раз получим около 213 миллионов человек. Возможно, события, происходящие сейчас на Украине – попытка помешать созданию полноценного союза братских стран. Другими словами, борьба за человеческий ресурс. Как правильно отмечает Сергей Глазьев: «Больше всего вопросов у нас возникают из-за подписания в Брюсселе соглашений об ассоциации между ЕС и Украиной, Грузией и Молдовой. Фактически на западном направлении нам поставлен жесткий барьер по расширению нашей интеграции». Однако, если Донецкая и Луганская народные республики сумеют отстоять свой суверенитет, требуется обязательно инициировать их вхождение в состав Таможенного союза и Единое экономическое пространство. [9]

Очевидно, что нынешнего количества населения и его прироста недостаточно для благополучного развития России и создания независимой экономической системы. Привлечение мигрантов из других стран также не выход из данной ситуации, учитывая, что зачастую в нашу страну приезжают низкоквалифицированные кадры. Более того, политика адаптации мигрантов вызывает негативную реакцию у граждан и порождает национальные конфликты. Как быть?

Обратимся к сюжету одного из величайших произведений литературы Древнего Востока «Эпос о Гильгамеше». Гильгамеш – царь шумерского города Урука, правивший в конце XXVII – начале XXVI веков до н. э. Его деяния завоевали ему такую широкую славу, что он стал основным героем шумерской мифологии и легенд. Так, многие ученые-исследователи Шумерской цивилизации сходятся в том, что в данном государстве были сильно развиты институты власти, наука, образование, технологии. Но как известно, с течением времени любое общество становится заложником социально-экономических кризисов. Урук не стал исключением. Царь Гильгамеш нашел свое спасение в природе. Вернувшись через некоторое время в Урук, он понимает, что весь город

мертв. Человек, искавший бессмертия, понимает, что смерть наступает всех. «Эпос о Гильгамеше» – послание нам, современным жителям, что надо жить в гармонии с природой.

Данное произведение является преданием народа, однако чаще всего самые важные исторические факты встречаются именно в иносказательной форме. Стало быть, в них всегда сокрыта частица истины. [2] [3]

Но как нам применить мораль указанного эпоса сегодня? Что можно сделать, чтобы при высоком уровне урбанизации обеспечить себя таким же уровнем рождаемости? Ответ очевиден – интенсивное развитие сельского хозяйства. При этом, следует отталкиваться от следующих определений:

1. Сельское хозяйство – главный фактор воспроизводства общества.

2. Сельское хозяйство – отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием и получение сырья для ряда отраслей промышленности.

Развитие отечественной экономики должно происходить так, чтобы в структуре занятости около четверти населения (цифра рассчитана по демографическим данным различным стран и субъектов РФ), были заняты в отрасли сельского хозяйства. Не является столь важным экономическая выгода в краткосрочном периоде, гораздо важнее то, что развитое сельское хозяйство – это гарантия успешного развития общества в будущем, а также повышение уровня продовольственной безопасности страны.

В то же время, развитие аграрно-промышленного комплекса не должно вредить малым семейным хозяйствам. Обратимся к зарубежному опыту. Бурное развитие агропромышленности в конце XX века в США привело к одновременному уменьшению численности занятых на фермах и увеличению их размеров. Так, в 1940 году существовало 6 миллионов ферм со средней площадью 67 гектаров. К концу 90-х годов существовало только около 2,2 миллиона ферм со средней площадью 190 гектаров. Примерно в этот же период резко упала занятость в сельском хозяйстве – от 12,5 миллионов в 1930 году до 1,2 миллиона в 90-е годы – притом, что общая численность населения увеличилась более чем вдвое. В 1900 году фермеры составляли половину всей рабочей силы, но к концу века на фермах работает только 2 процента. И примерно 60 процентов оставшихся фермеров в конце века работали на фермах только часть времени; они также имели другую, несельскохозяйственную работу, дополнявшую их фермерские доходы. Высокая стоимость капиталовложений – в землю и оборудование – делает создание фермерского хозяйства, занимающего полный рабочий день, исключительно трудным для большинства людей. [5]

Как показывают эти цифры, американская «семейная ферма», уходя-

щая корнями в историю страны и воспеваемая в фольклоре американцев – сталкивается с серьезными экономическими испытаниями.

С одной стороны, увеличение производства в совокупности с уменьшением издержек – гарант успешного развития страны. Но с другой, если обратиться к докладу, подготовленному Агентством по исследованиям в области качества здравоохранения (AHRQ), в стране назревает рекордное падение рождаемости.

Статистика гласит, что в 2011 году в американских госпиталях родилось 3,8 миллиона детей, что на 436 тысяч меньше, чем в 2008 году. В 2013 году в стране было рождено 3 957 577 малышей – 62,9 родов на тысячу женщин. Это рекордно низкая цифра за последние несколько лет. По прогнозам ученых, средний возраст жителя США к 2050 году возрастет к 40 годам с нынешних 37 лет. [18]

Отметим, что в недавно вышедшем докладе Национальной академии наук США говорится, что рождаемость в стране уже упала ниже уровня, необходимого для поддержания естественного баланса населения.

Обратимся к опыту Поднебесной. Стремительные темпы в развитии сельского хозяйства Китая стал набирать с 1978 г., когда начались реформы в деревнях. Ключевыми принципами реформы стало внедрение системы ответственности, базировавшейся на семейном подряде. Крестьяне снова обрели право пользования землей, могли свободно решать, что выращивать и как и где сбывать собственную продукцию. Был отменен режим централизованной закупки и сбыта, а также были либерализованы цены на большинство видов сельхозпродукции и продукции подсобного хозяйства. Реформы высвободили и развили производительные силы в деревне, дали сильный импульс сельскому хозяйству, в особенности зерновому производству, ускорили оптимизацию структуры аграрной индустрии. Теперь Китай уверенно лидирует в мире по валовому производству зерна, хлопка, масличных культур, фруктов, мяса, яиц и овощей. С развитием производства заметно возросли и объемы сельхозпродукции на душу населения.

Реформы в деревне и научно-технический прогресс в сельском хозяйстве значительно повысили производительность труда. В результате, большая часть сельской рабочей силы высвободилась от земледелия и послужила резервами труда для поселково-волостных предприятий. Именно поэтому продукция этих предприятий, отличаясь низкими ценами и большой конкурентоспособностью, расходуется по всей стране. Однако уменьшение числа работников в сельском хозяйстве привело к повышению уровня урбанизации. Согласно демографическим данным, в 1971 году суммарный коэффициент рождаемости в стране составлял 5,8, в 80-х годах он сократился до 2,4 и в 1992 году достиг 2,1, то есть того уровня, при котором население не увеличивается и не сокращается. Однако потом он начал уменьшаться, и последние почти 20 лет он

Таблица 1

## Уровень финансовой глубины в российской экономике [8]

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кредиты банков нефинансовым организациям и населению, % к ВВП	20,3	22,8	25,2	29,8	37,0	40,0	41,5	40,2	42,6	44,9
Капитализация рынка акций, % к ВВП	44,0	40,3	62,7	94,0	98,1	26,7	59,5	66,8	47,1	39,4
Нетосударственные долговые ценные бумаги, % к ВВП	53,9	49,7	73,8	106,9	111,6	40,6	76,0	82,9	61,8	55,8
Государственные ценные бумаги, % к ВВП	12,8	11,1	9,3	7,6	6,3	5,6	7,1	7,7	7,7	7,6
Развитие финансового рынка, % к ВВП	110,7	101,1	145,8	208,5	216	72,9	142,6	157,4	116,6	102,8

Таблица 2

## Показатели развития финансового рынка в 2012 г., % ВВП [11]

	Кредит банковской системы	Капитализация фондового рынка	Объем торгов на фондовом рынке
Россия	42,5	43,4	36,3
Среднемировое значение	170,1	77,2	72,7

Таблица 3

## Доля ресурсов институтов финансового рынка в источниках финансирования инвестиций в основной капитал, % [9]

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кредиты банков	2,9	8,3	9,5	10,4	11,8	10,3	9,0	8,6	8,4	9,3
Средства от эмиссии акций	0,5	3,1	2,3	1,8	0,8	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0
Средства от эмиссии корпоративных облигаций	0,0	0,3	0,04	0,1	0,1	0,1	0,01	0,00	0,04	0,1

стал ниже 2, что в значительной степени ускоряет старение общества и сокращение численности работоспособного населения. [1]

По прогнозам Гу Баочана, профессора Исследовательского центра демографии и развития при университете Жэньминь, в 2050 году в Китае будет более 440 миллионов человек старше 60 лет, то есть 34,78% населения страны.

Не будем забывать, что закон об одном ребенке действовал и до реформ. «Повысить рождаемость очень трудно и даже невозможно», – цитирует Вана Фэна, руководителя совместного Исследовательского центра общественной политики при университете Цинхуа и Бруклинском университете, китайское издание «Цайсинь». Так, КНР при наибольшем количестве населения занимает лишь 136 место в мире по уровню рождаемости, а средний возраст одного китайца к 2050 году составит около 49 лет. [19]

Такая же картина и в развитых европейских странах. Вместе с тем, странам Северо-Западной Европы удалось за последние 20 лет добиться стабилизации уровня рождаемости, но все равно суммарный коэффициент рождаемости в этих странах остается ниже 2,1 ребенка на женщину, необходимого для простого замещения поколений. [21]

В структуре занятости 26% населения Индии занято в сельском хозяйстве. Индия к 2028 году может стать самой многочисленной страной в мире, обогнав Китай, говорится в докладе ООН, опубликованном на сайте организации. Коэффициента суммарной рождаемости 2,5 более чем достаточно, для простого замещения поколений. Поэтому средний возраст населения Индии составляет 24,9 лет. Вот какие положительные показатели, при условии, что в сельском хозяйстве занято больше 25% населения. [10]

Если мы возьмем страны лидеры по уровню рождаемости: Нигер, Мали, Уганда, Афганистан, Сьерра-Леоне, Буркина-Фасо, Сомали, Ангола, Эфиопия, Демократическая Республика Конго, Либерия, то мы видим, что во всех этих странах преобладает сельское население. [20]

Какие выводы можно сделать? Высокий уровень урбанизации, жизнь в мегаполисах, отсутствие контакта с природой меняет человека. Современному человеку мегаполиса можно дать другое название: «Человек протестующий». Другими словами, человек не жаждет иметь семьи, домашнего очага, не думает о будущем. Молодежь называет себя тинейджерами, оправдывая этим свою безответственность. Увеличивается количество алкоголиков, наркоманов, представителей нетрадиционной ориентации. Все это протест против природы, и природа отвечает тем же.

Вспомним предание от шумеров. Только уйдя в природу, Гильгамеш спасся. Однако зачем нам, как тому же Китаю, мощные производственные силы, если нет населения? Поэтому в первую очередь надо производить потребителя, то есть человека. Потребитель не обязательно тот,



кто потребляет сверх нормы. Речь идет о потребителе, который является залогом существования страны, при любых методах хозяйствования. Именно близость с природой в сельской местности, высокая мораль, традиции, вера, все эти ценности делают человека таким, каким его сделала природа. Такие люди создают крепкие семьи, они же, как правило, являются многодетными. Дети, воспитанные в таких условиях, будут иметь высокие моральные устои, а также быть настроенными на созидательный труд во благо страны. Обязательное место в этом воспитании имеет вера. В ее качестве может выступать, как и религия, так и национальная идея как вера в рай на земле.

Демографическая ситуация в России имеет серьезные проблемы. По уровню рождаемости, наша страна находится на 151 месте, а средний возраст жителя равен 39 годам. Недостаточным для замещения поколений является и низкий коэффициент суммарной рождаемости 1,59. Однако по сравнению с другими районами, только Северный Кавказ выделяется высокой долей сельского населения. Этим, по сути, и объясняется высокая рождаемость. [13]

Поэтому первоочередной задачей страны является создание системы из 200-220 миллионов человек с развитым реальным сектором экономики, промышленностью и самое главное – с развитым сельским хозяйством. Более того, оно не должно приносить быстрой и краткосрочной выгоды, важнее всего объем занятости населения в этом секторе, который, по сути, дает государству самый важный ресурс – человека. В первую очередь, это гарант нашего счастливого будущего.

Как это сделать? Требуется создание федеральной программы. Надо создать условия для людей, которые захотят переехать и жить в сельской местности. Тем более, в Российской империи уже был довольно удачный опыт Столыпинской аграрной реформы.

Этот проект – первостепенная задача для РФ, при реализации которого мы получим: независимую экономическую систему, лидирующую экономику, надежное будущее, высокий уровень рождаемости, равномерность распределения населения по территории, уменьшение всех негативных факторов, развитие культуры, укрепление валюты. Все плюсы и никаких минусов. Успехов нам на этом пути! Лучшие дни России еще впереди!

#### *Литература:*

1. «40 лет КНР» (Справочник) под редакцией М. Л. Титаренко; М., издательство «НАУКА», главная редакция восточной литературы, 1989г.
2. «Нахи: предки и наследники шумеров» Авторы: Б. А. Хайров. Я. И. Евлов. Смоленск: СПК, 2005г. ст 311-313.
3. История древнего мира. Рассвет древних обществ. Под редакцией И. М. Дьяконова, В. Д. Нероновой, И. С. Швеицкой. Главная редакция восточной литературы, Москва, 1992. ст 263-268.

4. Митрохин Л.В. Индия вступая в век XXI. – М., 1987.
5. США на рубеже веков. – М.: Наука, 2000. – С. 439–440.
6. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М., 1989.
7. Кондратьев Н.Д. Аграрный вопрос: о земле и земельных порядках. – М., 1917.
8. Глазьев С. Ю., «Благополучие и справедливость. Как победить бедность в богатой стране» Б. С. Г.-Пресс, 2003, ISBN 5-9338112.
9. Открытый ответ. [Электронный ресурс]: Официальный сайт С. Ю. Глазьева. URL: [http://glazev.ru/sodr\\_ssn/366/](http://glazev.ru/sodr_ssn/366/) (дата обращения: 03 июля 2014г.).
10. Население Индии в онлайн. [Электронный ресурс]: Country meters. URL: <http://countrymeters.info/ru/India>.
11. Сергей Глазьев – РБК: «У Украины нет никакого будущего» [Электронный ресурс] : Топ новости РБК. URL:<http://top.rbc.ru/politics/01/09/2014/946131.shtml> (дата обращения: 01 сентября 2014 г.).
12. Индия обгонит Китай по численности населения уже через 15 лет. [Электронный ресурс]: Newsru.com. URL: <http://www.newsru.com/world/14jun2013/population.html> (дата обращения: 14 июня 2013 г.).
13. Миллиардная Россия. Как выйти из демографического кризиса? [Электронный ресурс]: Проект пенсионной реформы Валерия Акпарова URL : <http://akparov.ru/node/42> (дата обращения: 2 декабря 2012г.).
14. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2013 года. [Электронный ресурс]: Официальный сайт ФТС России. URL: [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=18884:-2014-&catid=53:2011-01-24-16-29-43](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=18884:-2014-&catid=53:2011-01-24-16-29-43) (дата обращения: 14.02.2014г.).
15. Анализ экспорта и импорта Российской Федерации за 6 месяцев 2013 года. [Электронный ресурс] : One\_vision. URL: [http://one\\_vision.jofo.ru/244806.html](http://one_vision.jofo.ru/244806.html) (дата обращения: 22-05-2014г.; 10:41).
16. Отток капитала из России достигнет 100 миллиардов долларов. [Электронный ресурс] : Официальный сайт ЦБ РФ URL: <http://cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 25 июня 2014 г.).
17. Список стран по населению. [Электронный ресурс]: Википедия URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 26 июня 2013 г.).
18. В США зафиксировано рекордное падение рождаемости. [Электронный ресурс] : RG.ru. Российская Газета. URL: <http://www.rg.ru/2014/01/24/usa-site-anons.html> (дата обращения: 24.01.2014г., 17:08).
19. Уровень рождаемости в Китае один из самых низких в мире. [Электронный ресурс] : Сайт : «Великая эпоха» URL: <http://www.epochtimes.ru/content/view/64476/4/> (дата обращения: 12.07.2012г.).
20. Список стран по уровню рождаемости. [Электронный ресурс] : Википедия URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 26 июня 2013 г.).
21. Вымирающая Европа. [Электронный ресурс] : Авторский блог Дмитрия Беляева. URL: <http://dbelyaev.ru/dying-europe-5002.html> (дата обращения: 28.05.2013г.).

## **ПЕРЕХОД НА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)**

О важности перехода на государственные программы, которые должны стать ключевым механизмом, увязывающим и стратегическое и бюджетное планирование, прозвучало в Бюджетном Послании Президента Российской Федерации. [2] По мнению экспертов Министерства экономического развития РФ, государственная программа – это то, что позволит более четко определить направления и результаты использования бюджетных средств, установить индикаторы, характеризующие их достижение и организовать на постоянной основе мониторинг эффективности бюджетных расходов. [8]

Федеральный закон от 7 мая 2013 года № 104-ФЗ внес изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации (статья 179), закрепившие правовые основания для формирования государственных программ и их интеграции в бюджетный процесс. [1]

В целях реализации вышеупомянутого перехода на федеральном уровне соответствующая работа ведется с 2010 года. Среди важнейших утвержденных документов, можно выделить постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 года № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» и распоряжение Правительства РФ от 11 ноября 2010 года № 1950-р «Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации». Данный перечень включает в себя 42 государственные программы, сгруппированные по пяти основным направлениям: новое качество жизни (13 госпрограмм), инновационное развитие и модернизация экономики (17 госпрограмм), обеспечение национальной безопасности (2 госпрограммы), сбалансированное региональное развитие (6 госпрограмм), эффективное государство (4 госпрограммы). [3]

Несмотря на то, что необходимость перехода на государственные программы субъектов Российской Федерации стала законодательно закреплена только с мая 2013 года, в Краснодарском крае соответствующая работа началась намного ранее – с 2011 года.

В целях исполнения распоряжения главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 18 марта 2011 года № 381-р «Об утверждении Плана мероприятий по реализации Программы по повышению эффективности расходов краевого бюджета на период до 2012 года» был подготовлен Порядок разработки, реализации и оценки эффектив-

ности государственных программ Краснодарского края. Но из-за отсутствия на тот момент закрепленных на федеральном уровне полномочий субъектов Российской Федерации по формированию и утверждению государственных программ, данная работа была приостановлена, и продолжилась только после внесения вышеуказанных изменений в Бюджетный кодекс РФ.

Вопрос о механизме перехода от ранее действовавших долгосрочных и ведомственных целевых программ к новым государственным программам в Краснодарском крае был решен следующим образом:

- действовавшие долгосрочные и ведомственные целевые программы сохранялись до конца 2013 года;
- с 1 января 2014 года мероприятия краевых целевых программ перерабатывались и включались в качестве составных элементов в государственные программы.

В период разработки госпрограмм Краснодарского края важно было найти компромиссы между необходимостью достижения стратегических целей и ограниченностью финансовых ресурсов, выделенных бюджетом края на их реализацию.

Основным документом, в соответствии с которым на Кубани начался переход на государственные программы, стало постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 20 июня 2013 года № 607 «О государственных программах Краснодарского края», в котором закреплялись:

- понятийный аппарат, применяемый при формировании госпрограмм;
- требования к структуре и содержанию госпрограммы (паспорт и перечень разделов госпрограммы);
- порядок утверждения госпрограммы нормативным правовым актом главы администрации (губернатора) Краснодарского края.

Произошло существенное укрупнение программ: вместо 96 краевых целевых программ, действовавших в 2013 году, с переходом на госпрограммы в 2014 году реализуются 26 государственных программ [4] (по состоянию на 1 сентября 2014 года перечень включает в себя 28 государственных программ, из которых утверждено – 26) (табл.). Это позволило сосредоточить финансовые ресурсы на достижении наиболее приоритетных целей социально-экономического развития региона.

Государственные программы были сформированы по отраслевому признаку, а также с учетом долгосрочных целей социально-экономического развития Краснодарского края. Кроме того, в них нашли свое отражение показатели, установленные в майских Указах 2012 года Президента Российской Федерации и в программе социально-экономического развития Краснодарского края на 2013-2017 годы.

Таблица

**Государственные программы Краснодарского края**

№ п/п	Наименование государственной программы
1	Развитие здравоохранения
2	Развитие образования
3	Социальная поддержка граждан
4	Доступная среда
5	Дети Кубани
6	Комплексное и устойчивое развитие Краснодарского края в сфере строительства, архитектуры и дорожного хозяйства
7	Обеспечение участия города Сочи в организации и проведении XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года
8	Содействие занятости населения
9	Обеспечение безопасности населения
10	Развитие культуры
11	Охрана окружающей среды, воспроизводство и использование природных ресурсов, развитие лесного хозяйства
12	Развитие физической культуры и спорта
13	Развитие жилищно-коммунального хозяйства
14	Экономическое развитие и инновационная экономика
15	Молодежь Кубани
16	Региональная политика и развитие гражданского общества
17	Казачество Кубани
18	Формирование условий для духовно-нравственного развития граждан
19	Социально-экономическое и территориальное развитие муниципальных образований
20	Развитие санаторно-курортного и туристского комплекса
21	Противодействие незаконному обороту наркотиков
22	Создание условий для обеспечения доступности финансовых услуг
23	Информационное общество Кубани
24	Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия
25	Развитие топливно-энергетического комплекса
26	Обеспечение участия Краснодарского края в подготовке и проведении Кубка Конфедераций в 2017 году и чемпионата мира по футболу в 2018 году в Российской Федерации
27	Развитие промышленности Краснодарского края и повышение ее конкурентоспособности
28	Обеспечение постолимпийского использования олимпийских объектов и развития Имеретинской низменности города-курорта Сочи

Необходимость принятия ряда государственных программ, характерных исключительно для Краснодарского края, связана с его особым статусом. Так, с целью обеспечения реализации полномочий края при подготовке Олимпийских зимних игр в городе Сочи, возникла необходимость в разработке и утверждении соответствующей госпрограммы (п. 7 таблицы), а после их завершения, для обеспечения использования олимпийских объектов в постолимпийский период и развития Имертинской низменности города Сочи, принято решение о разработке госпрограммы (п. 28 таблицы). Для обеспечения подготовки и проведения на высоком организационном уровне матчей Кубка конфедераций ФИФА 2017 года и чемпионата мира по футболу ФИФА 2018 года на территории Краснодарского края, была утверждена госпрограмма (п. 26 таблицы).

Основной проблемой при внедрении государственных программ в крае стало отсутствие необходимой нормативной правовой базы для перехода к государственным программам на региональном уровне. [7]

Помимо этого процесс формирования и согласования государственных программ Краснодарского края осложнялся еще и следующим:

- 1) сжатостью сроков перехода на государственные программы;
- 2) сложностью отнесения отдельных долгосрочных и ведомственных целевых программ в качестве подпрограмм в государственные программы;
- 3) большим количеством участников процесса согласования проектов государственных программ (координаторов подпрограмм, иных исполнителей отдельных мероприятий программы).

Несмотря на весь комплекс проделанной работы в данном направлении, до недавнего времени на уровне края существовала проблема отсутствия нормативного правового акта, учитывающего всю специфику государственных программ. Решением проблемы стало утверждение Порядка принятия решения о разработке, формирования, реализации и оценки эффективности реализации государственных программ Краснодарского края. [5]

В соответствии с данным Порядком, к 2016 году Краснодарский край должен перейти на новый принцип реализации государственных программ. Для этого органам исполнительной власти края (координаторам государственных программ) в 2015 году необходимо начать работу по формированию проектов государственных программ и их утверждению в соответствии с новой методологией.

В Федеральном законе № 172-ФЗ устанавливается ряд понятий в сфере стратегического планирования, включая понятия целей и задач социально-экономического развития, а также основополагающие принципы, соблюдение которых обязательно при подготовке таких документов стратегического планирования, как государственные программы. [6] В частности:

– согласованность и сбалансированность госпрограммы по приоритетам, целям, задачам, мероприятиям, показателям, финансовым и иным ресурсам и срокам реализации;

– возможность оценки достижения целей социально-экономического развития с использованием количественных и (или) качественных целевых показателей, критериев и методов их оценки, используемых в процессе стратегического планирования;

– соответствие показателей, содержащихся в госпрограмме, с целями социально-экономического развития региона.

Кроме этого, вышеуказанным Порядком предполагается включение в состав госпрограмм края принципиально новых разделов, которых не было ранее в требованиях постановления № 607, [5] а именно:

1) прогноз сводных показателей государственных заданий по этапам реализации государственной программы (в случае оказания государственными учреждениями Краснодарского края государственных услуг (выполнения работ) юридическим и (или) физическим лицам);

2) меры государственного регулирования и правления рисками с целью минимизации их влияния на достижение целей государственной программы (в случае использования налоговых, тарифных, кредитных и иных инструментов);

3) меры правового регулирования в сфере реализации государственной программы (при наличии);

4) методика оценки эффективности реализации государственной программы.

В конечном итоге, в результате модернизации бюджетного процесса в условиях перехода на государственные программы станет возможным решение проблемы социально-экономического развития региона комплексно (учитывая весь объем полномочий и мероприятий), а также более тесная увязка процессов стратегического и бюджетного планирования в Краснодарском крае.

Только так, активно продолжая последовательную работу по переходу на «программный» бюджет, удастся сохранить рейтинг Краснодарского края как субъекта с высоким качеством управления региональными финансами.

#### *Литература:*

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации от 13.06.2013 «О бюджетной политике в 2014-2016 годах».

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 года № 1950-р «Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации».

4. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 1 июля 2013 года № 685 «Об утверждении перечня государственных программ Краснодарского края».

5. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 8 мая 2014 года № 430 «Об утверждении Порядка принятия решения о разработке, формирования, реализации и оценки эффективности реализации государственных программ Краснодарского края и о внесении изменений в некоторые нормативные правовые акты главы администрации (губернатора) Краснодарского края».

6. Федеральный закон от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

7. Сорокожердьев В.В., Хашева З.М., Константиныди Х.А. Изменения стратегии модернизации России / В.В. Сорокожердьев, З.М. Хашева, Х.А. Константиныди // Terra Economicus. – 2013. – № 4. Т. 11. – С. 143–146.

8. Трехлетка экономики // Финансы. – 2013. – № 10. – С. 7–10.

*Игонина Л.Л.*

## **ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И РОЛЬ В РЕШЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗАДАЧ**

Проблема развития финансового сектора российской экономики и повышения его роли в решении стратегических социохозяйственных задач, являвшаяся животрепещущей в течение всего периода рыночной эволюции, на современном этапе приобрела статус приоритетной с учетом активизации таких факторов, как: исчерпание потенциала посткризисного восстановления, усиление геополитической напряженности, уменьшение доступности долгосрочных финансовых ресурсов на международных рынках.

Представление о тенденциях развитии финансового сектора можно получить, прежде всего, на основе индикаторов финансовой глубины. Под финансовой глубиной (financial depth) экономики понимается ее пронизанность финансовыми отношениями, насыщенность деньгами, финансовыми инструментами и институтами [6; 10]. Индикаторы финансовой глубины отражают уровень монетизации экономики, удельный вес сегмента или института финансового рынка относительно ВВП или другого финансового индикатора. База данных по соответствующим показателям ведется официальными органами государственной



статистики, аналитическими агентствами, международными экономическими организациями. В частности, база данных Всемирного банка по финансовой структуре Financial Structure Database (FSD) включает 22 индикатора финансовой глубины. При этом, на основе представленных в этих базах индикаторов, можно конструировать дополнительные аналитические показатели, отвечающие задачам исследования. В данной работе для общей оценки развития финансового сектора российской экономики обратимся, прежде всего, к анализу показателей уровня монетизации и развития финансового рынка (доли кредитов коммерческих банков в ВВП, капитализации рынка акций и долговых ценных бумаг).

Исследование уровня монетизации в России показывает, что насыщенность экономики деньгами (финансовыми инструментами, финансовыми активами) растет, но остается ниже 60%, в то время как в странах развитой экономики он существенно выше. В составе стран БРИК Россия имеет наименьший уровень финансовой глубины по данному показателю [3].

Динамика индикаторов финансовой глубины, построенных на основе показателей доли кредитов коммерческих банков в ВВП, капитализации рынка акций и долговых ценных бумаг, в России является весьма нестабильной (табл. 1).

Сопоставление достигнутых по уровню финансовой глубины показателей развития финансового рынка России со среднемировыми значениями по данным Всемирного банка позволяет сделать вывод о его существенном отставании (табл. 2).

Следует также отметить, что сами по себе показатели финансовой глубины еще не дают достаточного представления о финансовом развитии и его роли в экономике и социальной сферы страны, поскольку не учитывают степень доступности финансовых услуг для экономических субъектов и участие последних в формировании этих показателей.

В этом плане, в качестве дополнительного критерия, характеризующего финансовое развитие, выступает охват экономических субъектов финансовыми услугами. Данный индикатор отражает, как доступ экономических субъектов к финансовым услугам, так и использование ими возможностей такого доступа. Объективно первое понятие является более широким относительно второго, ведь в нем учитывается и та часть экономических субъектов, которые, имея возможности доступа к финансовым рынкам, по разным причинам их не используют. Такими причинами могут быть: уровень финансовой грамотности, психологические предпочтения, несоответствие институтов финансового рынка предъявляемым требованиям и пр.

Измерение доступа к финансовым услугам, в отличие от индикаторов финансовой глубины, представляет значительно большую слож-

ность, так как обычно базируется на результатах опроса. Так, данные по доступу населения к финансовым услугам проводят в рамках обследования уровня жизни эксперты Всемирного банка, Еврокомиссии, иных организаций [12].

Приведем для анализа данного показателя по России данные, полученные в исследовании специалистов Высшей школы экономики в рамках проводимого ими с 2009 г. мониторинга доверия финансовым институтам и финансового поведения населения [7]. В соответствии с полученными результатами, доля населения России, имеющего сбережения, выросла с 11% в 1999 г. до 35% в 2013 г. Это значит, что, несмотря на рост показателя, к настоящему времени у 65% населения России сбережения отсутствуют. Население, имеющее сбережения, локализуется в мегаполисах и крупных городах. За 2009-2013 гг. объем накопленных сбережений населения возрос в 2 раза и составил 21,6 трлн руб., из которых 73% пришлось на банковские вклады, последние увеличились за данный период в 2,4 раза. Субъектами сбережения выступили наиболее обеспеченные слои населения, у 80% наименее обеспеченных респондентов сбережения отсутствуют. За счет существенной асимметрии сберегателей средний размер сбережений является небольшим, его достаточность составляет немногим более 3 месяцев. Основной мотив сбережений, по данным исследования, связан с созданием резерва «на черный день», а ключевые предпочтения – не с доходностью, а надежностью. Это позволяет сделать вывод о том, что рост вкладов обусловлен не столько повышением доходов, сколько снижением уровня оптимизма относительно экономических перспектив в условиях усиления неопределенности экономической среды.

Рассматривая проблему охвата финансовыми услугами применительно к российским предприятиям, оценим, прежде всего, степень доступности финансовых услуг для них с позиций фондирования деятельности. Поскольку отечественная финансовая система относится к системам, ориентированным на банковский кредит, а не рынок капиталов, и характеризуется ярко выраженным доминированием банков над небанковскими финансовыми институтами [1; 2; 4], оценить доступ российских компаний к ресурсам кредитного рынка можно, сопоставив данные о рентабельности активов и процентных ставок по кредитам (рис.).

Анализ официальных статистических данных показывает, что рентабельность активов предприятий реального сектора в среднем по экономике ниже процентных ставок по кредитам даже со сроком на год. В условиях замедления роста экономики и неопределенности хозяйственной среды на фоне ухудшения геополитической ситуации возросли риски ухудшения финансового положения предприятий, снижения уровня их рентабельности. Уровень рентабельности в целом ряде отраслей

(обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды) до сих пор остается ниже значений 2008 года.



**Рисунок – Соотношение рентабельности активов и средневзвешенной ставки по кредитам нефинансовым предприятиям свыше 1 года [8; 9]**

В 2013 г. рентабельность активов предприятий на фоне ухудшения их финансовых результатов продолжала снижаться, что привело к увеличению указанного разрыва. Потенциально банковские кредиты доступны только предприятиям сектора «добыча полезных ископаемых».

Средние и мелкие предприятия, у которых, как правило, отсутствуют дополнительные привлекательные для банка условия (гарантия и поддержка государственных и муниципальных структур, возможности диверсификации рисков и расширения влияния банков через участие в капитале и пр.), несут повышенные издержки входа на рынок банковских кредитов. Для крупных компаний такие издержки являются менее обременительными, поэтому они получают определенные преференции при кредитовании. Ценовой доступ к банковским кредитам для этих категорий клиентов также различается. В 2013 г., по данным Банка России, ставки по банковским кредитам в рублях составляли для крупных предприятий – 11,05%, для средних – 12,64%, для малых – 14,41%, в иностранной валюте, соответственно, 6,21%, 7,02% и 16,17%.

Вместе с тем нефинансовые предприятия активно используют возможности финансового рынка не как заемщики, а как инвесторы. Так, в 2000 – 2013 гг. объемы финансовых вложений средних и крупных предприятий превышали объемы их инвестиций в основной капитал (в 2006 и 2008 гг. более чем в три раза, в 2009 – в 3,3, в 2010 г. – в 4,5, а в 2013 – 7,7 раза). Рост предпочтений к альтернативным вложениям средств на финансовых рынках свидетельствует об ослаблении мотивации пред-

приятий к проявлению инвестиционных, инновационных и, тем более, модернизационных инициатив в ситуации роста неопределенности, когда предприниматели опасаются реализовывать рискованные мероприятия по преобразованию своих структур и занимают выжидательную или оппортунистическую позицию.

В целом, анализ финансового развития с учетом такого дополнительного параметра, как охват экономических агентов финансовыми услугами, свидетельствует о том, что низкая степень финансовой глубины сочетается с недостаточной степенью участия в операциях финансового сектора экономических субъектов и существенной асимметрией этого участия.

Соответственно, эти обстоятельства определяют роль финансового сектора в социохозяйственном развитии. С точки зрения количественного анализа, это выражается в низкой доле ресурсов институтов финансового рынка в источниках финансирования инвестиций в основной капитал, % (таблица 3) и низких значениях коэффициентов корреляции между ключевыми макропоказателями и индикаторами финансового рынка.

При этом наиболее сильное влияние на развитие финансового рынка оказывают внешние факторы, о чем свидетельствуют высокие значения корреляции между ключевыми макроэкономическими индикаторами, характеризующими внешнеэкономическую сферу (объем экспорта, сальдо торгового баланса, среднегодовая цена на нефть марки «Urals») и показателями финансового развития. С учетом специфики нынешней ситуации это делает более острым вопрос о возможности и необходимости формирования национально ориентированной эффективной финансовой системы.

Таким образом, исследование показывает, что ключевыми проблемами развития финансового сектора являются: низкий уровень монетизации и финансовой глубины экономики, асимметрия финансового пространства и неравномерный доступ к финансовым услугам экономических субъектов, низкий внутренний спрос на финансовые инструменты, доминирование спекулятивной модели финансового рынка, избыточная зависимость финансового сектора от внешнего мира. При этом уровень развития финансового сектора не адекватен проблемам социохозяйственного развития страны.

Для осуществления перехода финансового сектора российской экономики на качественно новую ступень развития, определяемую повышением его роли в решении социохозяйственных задач, необходимо, путем совмещения усилий самих финансовых институтов, органов государственного регулирования и других участников экономического процесса нивелировать достаточно большое количество факторов, сдерживающих это развитие.

Особую актуальность приобретает при этом формирование информационно открытого экономического пространства. Задача снижения информационной асимметрии экономического пространства должна решаться по двум взаимосвязанным и взаимодополняющим направлениям: 1) обеспечение информационной открытости финансовых институтов, способствующей социализации финансовой системы [5], 2) обеспечение прозрачности потребителей финансовых услуг как способа снижения инвестиционных рисков финансового сектора.

Важным фактором, сдерживающим финансовое развитие, является отсутствие соответствующей среды и стимулов для капитализации накоплений и сбережений. Низкая степень доверия потребителей финансовых услуг к финансовым институтам, отсутствие надежных долгосрочных инструментов финансового рынка, неблагоприятный предпринимательский и инвестиционный климат, частые изменения «правил игры», инициируемые регуляторами, обуславливают деформации в сберегательном и инвестиционном поведении экономических субъектов.

Проблема повышения уровня развития финансового сектора и его роли в решении социоэкономических задач состоит не только в качестве финансовых институтов, различии фундаментальных особенностей эволюции финансового и реального секторов российской экономики и модели их взаимодействия, но и в способах регулирования, экономической политике, подходы к которой необходимо подвергнуть переосмыслению.

Государственная экономическая политика должна способствовать улучшению процесса трансформации внутренних сбережений в инвестиции, уменьшению существенного превышения нормы сбережений над отношением инвестиций к ВВП, направленности финансового сектора на обеспечение жизнеспособности российской экономики в условиях финансовых ограничений, кардинальное изменение ее структуры на инновационной основе и решение социальных задач.

Условием повышения эффективности финансового посредничества является реализация мер, направленных на развитие не только самого финансового сектора, его институтов и инструментов, но и отечественных предприятий, что требует параллельного решения проблем реального сектора при восстановлении сбалансированности социоэкономического развития.

Решение этих проблем возможно лишь на основе системного подхода, выбора приоритетов финансовой политики, взаимоувязанных с другими составляющими макроэкономической политики и обеспечивающих взаимодействие финансового и реального секторов, устойчивую экономическую и социальную динамику.

### *Литература:*

1. Игонина Л.Л. Российские финансовые институты: особенности функционирования и тенденции развития в современных условиях // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 4. С. 2-9.
2. Игонина Л.Л. Финансовая система России: анализ структурно-функциональных характеристик // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 33. С.14-21.
3. Игонина Л.Л. Финансовая система России: роль в ресурсном обеспечении развития реального сектора и социальной сферы / Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: Императивы, правовые и хозяйственные механизмы Ответственный редактор: Сорокожердьеv В.В. Краснодар, 2014. С. 87-93.
4. Игонина Л.Л. Финансовая система и финансовая политика в контексте задач обеспечения социохозяйственного развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. №43. С.2-8.
5. Колганов А.И. 2013-й: ориентиры для финансовой системы России // Валовой внутренний продукт (ВВП). 2013. №80. URL: <http://www.vvprf.ru/archive/clause753.html>.
6. Миркин Я.М. Посткризисная стратегия развития финансового сектора России. URL: <http://journal.econorus.org/jsub.phtml?id=24>.
7. Мониторинг финансового поведения и доверия населения финансовым институтам // Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 1. С. 98-104. URL: <http://ecsoc.hse.ru/2012-13-1/55569931.html>.
8. Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru>.
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.
10. Столбов М.И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы. М.: Научная книга. – 208 с. URL: <http://www.mgimo.ru/files/31989/31989.pdf>.
11. International Financial Statistics Reports. URL: <https://www.imf.org/external/data.htm>.
12. Honohan P. Measuring Microfinance Access: Building on Existing Cross-Country Data. World Bank Policy. Working Paper. 2006. № 3606.

## **СОГЛАСИЕ ОРГАНА ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА НА СОВЕРШЕНИЕ КРУПНОЙ СДЕЛКИ В НОВОЙ НОРМЕ ГК РФ**

В российском гражданском законодательстве предусмотрены различные случаи необходимости согласования гражданско-правовых сделок.

Одним из таких случаев является получение согласия от органа юридического лица на совершение крупной сделки хозяйственным обществом, так называемое одобрение сделки.

1 сентября 2013 года вступил в силу Федеральный закон от 07.05.2013 № 100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации»<sup>15</sup>, который внес кардинальные поправки в подраздел 4 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) «Сделки. Решения собраний. Представительство».

Таким образом, в ГК РФ была введена новая статья 157.1, предусматривающая порядок сообщения согласия или об отказе в нем на совершение сделки, виды согласия.

Значение согласия юридического лица на совершение сделки возросло после применения такого средства защиты, как оспаривание крупных сделок хозяйственных обществ, и введением в ГК РФ новой ст. 173.1, корреспондирующей с положениями ст. 157.1 ГК РФ и устанавливающей последствия совершения сделки без получения согласия в тех случаях, когда необходимость получения такого согласия предусмотрена законом, и принятием Постановления Пленума ВАС РФ от 16.05.2014 № 28 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью»<sup>16</sup>.

Кроме того, актуализирует подобного рода исследования значительное количество исков о признании недействительными договоров, в том числе и по основанию нарушения порядка одобрения крупных сделок,<sup>17</sup> а также отсутствие понятия «согласие органа юридического лица» как на законодательном, так и доктринальном уровне.

---

<sup>15</sup> Федеральный закон от 07.05.2013 № 100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» // *Российская газета*. № 99. 13.05.2013.

<sup>16</sup> Постановление Пленума ВАС РФ от 16.05.2014 № 28 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью» // *Вестник ВАС РФ*. 2014. № 6.

<sup>17</sup> Арбитражными судами первой инстанции РФ рассмотрено дел о признании договоров недействительными в 2012 году – 15 915, в 2013 году – 14 016 // *Справка основных показателей работы арбитражных судов Российской Федерации в 2012 – 2013 гг.* Официальный сайт ВАС РФ [Сайт]. URL: [http://www.arbitr.ru/\\_upimg/6A5186F13476D4165EB471E30FE28547\\_3.pdf](http://www.arbitr.ru/_upimg/6A5186F13476D4165EB471E30FE28547_3.pdf) (дата обращения: 08.09.2014).

Общества, основанные на капитале, являются основными и непосредственными акторами хозяйственного оборота<sup>18</sup>. Они самостоятельно участвуют в имущественном обороте посредством совершения от своего имени сделок. Существуют сделки, для совершения которых достаточно действий исполнительных органов хозяйственных обществ, формирующих и выражающих волею юридического лица. Наряду с ними существуют сделки особого характера, связанные с изменением имущественного состояния общества, способные повлиять на финансовую стабильность корпорации, на ее дальнейшую судьбу – крупные сделки.

Федеральными законами от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее – Закон № 14-ФЗ)<sup>19</sup> и от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее – Закон № 208-ФЗ)<sup>20</sup> введены понятия крупной сделки и установлен порядок их одобрения и последствия его несоблюдения.

Исходя из анализа ст. 46 Закона № 14-ФЗ и ст. 78 Закона № 208-ФЗ, можно прийти к выводу, что для крупных сделок, заключенных хозяйственными обществами<sup>21</sup>, общими чертами являются:

1) связанность с приобретением, отчуждением, возможным отчуждением имущества общества;

2) сделка может быть единичной или последовательностью взаимосвязанных сделок;

3) не считаются крупными сделки, совершаемые в процессе обычной хозяйственной деятельности, а также сделки, совершение которых обязательно для общества в соответствии с федеральными законами и (или) иными правовыми актами Российской Федерации и расчеты по которым производятся по ценам, определенным в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, или по ценам и тарифам, установленным уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти.

Различие в крупных сделках у хозяйственных обществ состоит в следующем:

1) у ОАО крупной считается сделка, составляющая 25 процентов от стоимости активов общества, у ООО – 25 процентов от стоимости имущества;

---

18 Иншакова А.О. *Позитивные уроки интеграции правового регулирования защиты прав участников хозяйственных обществ в РФ и ЕС* / А.О. Иншакова. Москва: Издательская группа «Юрист», 2012. С. 6.

19 Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // *Российская газета*. № 30. 17.02.1998; *Российская газета*. № 101. 07.05.2014.

20 Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // *Российская газета*. № 248. 29.12.1995; *Российская газета*. № 169. 30.07.2014.

21 Под данным понятием подразумеваются такие организационно-правовые формы как ОАО и ООО.



2) для ОАО законодательно предусмотрено еще два случая для непризнания сделки крупной: сделки, связанные с размещением посредством подписки (реализацией) обыкновенных акций общества и сделки, связанные с размещением эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в обыкновенные акции общества;

3) уставом ООО может быть предусмотрен более высокий размер крупной сделки;

4) уставом ООО может быть предусмотрено, что для совершения крупных сделок не требуется решения общего собрания участников общества и совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Действующее законодательство предусматривает особый порядок совершения крупных сделок хозяйственным обществом, что, прежде всего, отвечает интересам самого общества и его участников и имеет целью минимизацию существенных предпринимательских рисков, которые могут возникнуть при совершении таких сделок.

Поэтому для совершения крупной сделки исполнительный орган общества должен получить согласие совета директоров (наблюдательного совета) или общего собрания участников общества – одобрение.

До недавнего времени в законодательстве и в науке отсутствовало понятие «согласие на совершение сделки». В научной литературе имеются лишь отдельные положения, затрагивающие некоторые виды согласия в определенной сфере или общие положения о согласии как гражданско-правовой категории.

Так, М.И. Брагинский определяет согласие как «юридический факт, который служит условием, при котором законодательство предоставляет определенному лицу возможность совершить сделку».<sup>22</sup>

Похожего мнения придерживается М.А. Рожкова, которая считает, что «выражение согласия (односторонняя сделка) есть обязательный юридический факт, необходимый для накопления юридического состава; до его получения в тех случаях, когда согласие признается обязательным, все совершенные действия рассматриваются как действия, не влекущие юридических последствий».<sup>23</sup>

Согласие – это форма участия стороннего лица, но не в сделке, а «в воле на сделку» одного из ее субъектов. Участие в форме одобрения воли одного волей другого предписано законом, поэтому неодобренной воли недостаточно, чтобы признать действие сделкой.<sup>24</sup>

---

22 Брагинский М.И., Витрянский В.В. *Договорное право. Книга первая: Общие положения*. М.: Статут, 2011. С. 151.

23 Рожкова М.А. *Теории юридических фактов гражданского и процессуального права: понятия, классификации, основы взаимодействия*. Дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2010. С. 141.

24 Чеговадзе Л.А., Касаткин С.Н. *Недействительность сделок, совершенных без согласия* // *Гражданское право*. 2013. № 6. С. 4.

Согласие следует определить как юридическую форму основанного на законе или договоре одностороннего одобрения юридических действий третьих лиц,<sup>25</sup> считает С.Н. Касаткин.

Отличная от мнения других, интересна точка зрения А.В. Габова: «Органы управления или иные лица своим решением снимают конфликт интересов в целях того, чтобы другой орган – исполнительный мог ее (сделку) совершить на законных основаниях».<sup>26</sup>

Выражение согласия – это не просто его фиксация в надлежащей форме, а именно трансляция в надлежащей форме надлежащим лицам.<sup>27</sup>

Волеизъявление большинства участников хозяйственного общества и принятие ими решений означает своеобразное преобразование их воли в волю юридического лица как самостоятельного субъекта права.<sup>28</sup>

Полагаем, что «согласие органа юридического лица», возможно определить как односторонний юридический акт, выражающийся в принятии уполномоченным (волеобразующим) органом общества соответствующего решения.

Правила ст. 157.1. являются новеллой гражданского законодательства. Так, частью 2 установлены общие правила выражения согласия на совершение сделки: если на совершение сделки в силу закона требуется согласие органа юридического лица, о своем согласии или об отказе в нем соответствующий орган сообщает лицу, запросившему согласие, либо иному заинтересованному лицу в разумный срок после получения обращения лица, запросившего согласие.

В части 3 ст. 157.1. выделены 2 вида согласия – предварительное и последующее, что обуславливает различные требования к содержанию согласия. В предварительном согласии на совершение сделки (которое предшествует совершению сделки) должен быть определен предмет сделки, на совершение которой дается согласие. При последующем согласии (одобрении) должна быть указана сделка, на совершение которой дано согласие.

В данном случае не совсем оправданно и обоснованно с позиции юридической техники применение термина «одобрение» синонимом исключительно по отношению к последующему согласию, поскольку в корпоративном законодательстве термин «одобрение» подразумевает и предварительное согласие, что подтверждается также положениями За-

---

25 Касаткин С.Н. Понятие и признаки согласия как гражданско-правовой категории // *Право и экономика*. 2013. № 3. С. 73.

26 Габов А.В. Проблемы и перспективы правового регулирования сделок акционерного общества, требующих особого порядка их совершения // *Цивилист*. 2007. № 1. С. 15.

27 Болдырев В.А. Согласие на совершение сделки: правовая природа и место в системе юридических фактов // *Законы России: опыт, анализ, практика*. 2012. № 2. С. 86.

28 Иншакова А.О. Субъективное корпоративное право на выплату дивиденда в законодательстве РФ и ЕС // *Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право*. № 3 (20). 2012. С. 39.

кона № 14-ФЗ, № 208-ФЗ и пп. 2 п. 4 Постановления Пленума ВАС РФ от 16.05.2014 № 28 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью», согласно которому во избежание признания сделки недействительной одобрить ее можно как до, так и после совершения.

Общие правила о содержании согласия могут быть уточнены специальными нормами (п. 1 ст. 157.1 ГК РФ). Закон № 14-ФЗ и № 208-ФЗ предъявляют строгие требования к содержанию решения об одобрении крупной сделки хозяйственным обществом. В решении обязательно указываются лица, являющиеся сторонами сделки; лица, являющиеся выгодоприобретателями в сделке; цена и предмет сделки; иные существенные условия сделки (ч. 3 ст. 46 Закона № 14-ФЗ, ч. 4 ст. 79 Закона № 208-ФЗ).

Существует одно исключение, которое относится только к ООО, а именно в решении могут не указываться лица, являющиеся сторонами, выгодоприобретателями в сделке, если сделка подлежит заключению на торгах, а также в иных случаях, если стороны, выгодоприобретатели не могут быть определены к моменту одобрения крупной сделки.

В зависимости от стоимости имущества, являющегося предметом сделки, сделки в ОАО требуют одобрения различными органами управления. Крупная сделка должна быть одобрена советом директоров (наблюдательным советом) общества или общим собранием акционеров в соответствии с настоящей статьей (ч. 1 ст. 79 Закона № 208-ФЗ).

В ООО решение об одобрении крупной сделки принимается общим собранием участников общества. Однако уставом общества одобрение может быть отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета). (ч. 3, 4 ст. 46 Закона № 14-ФЗ).

Несоблюдение порядка одобрения крупной сделки хозяйственного общества может повлечь отрицательный экономический эффект для всех участников оборота, а главное – признание заключенной сделки недействительной по иску общества или его акционера/участника (ч. 1 ст. 79 Закона № 208-ФЗ, ч. 5 ст. 46 Закона № 14-ФЗ). Следовательно, такая сделка является оспоримой.

Следует отметить, что изменениями от 7 мая 2013 г. введена ст. 173.1 ГК РФ, в соответствии с которой сделка, совершенная без согласия органа юридического лица, необходимость получения которого предусмотрена законом, является оспоримой, если из закона не следует, что она ничтожна или не влечет правовых последствий для лица, управомоченного давать согласие, при отсутствии такого согласия. Она может быть признана недействительной по иску такого лица или иных лиц, указанных в законе. Поскольку законом не установлено иное, оспоримая сделка, совершенная без необходимого в силу закона согласия органа юридического лица, может быть признана недействительной, если до-

казано, что другая сторона сделки знала или должна была знать об отсутствии на момент совершения сделки необходимого согласия такого лица или такого органа.

Удовлетворяя требования участника/акционера и признавая оспариваемый договор недействительной сделкой по признаку крупности, судебные инстанции исходят из следующего.

В предмет доказывания по требованию о признании сделки недействительной как совершенной с нарушением порядка одобрения крупной сделки хозяйственного общества входит:

- 1) факт совершения оспариваемой сделки;
- 2) основания для квалификации сделки в качестве крупной;
- 3) невозможность отнесения сделки к совершенной в процессе обычной хозяйственной деятельности;
- 4) нарушение порядка одобрения крупной сделки, установленного законом;

5) причинение убытков обществу и (или) его участникам либо возникновение иных неблагоприятных последствий. В отношении убытков истцу достаточно обосновать факт их причинения, доказывания точного размера убытков не требуется;

6) ущемление прав и законных интересов истца (Определение ВАС РФ от 26.05.2014 № ВАС-5790/14, Определение ВАС РФ от 03.09.2013 № ВАС-12014/13, Определение ВАС РФ от 14.02.2013 № ВАС-1056/13, Определение ВАС РФ от 14.02.2013 № ВАС-976/13, Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 18.08.2014 по делу № А51-4819/2012, Постановление ФАС Поволжского округа от 22.07.2014 по делу № А06-4821/2013, Постановление ФАС Московского округа от 03.03.2014 по делу № А40-9947/13 и др.).

На основе анализа актуальной судебной практики выявлено, что наиболее распространенными случаями отказа в удовлетворении требований о признании недействительным договора в связи с нарушением процедуры одобрения крупной сделки, являются:

1. истцом не представлено доказательств, свидетельствующих о том, что оспариваемый договор является крупной сделкой (Постановление Арбитражного суда Московского округа от 13.08.2014 по делу № А40-135222/13, Постановление ФАС Поволжского округа от 11.02.2014 по делу № А65-2887/2013, Постановление ФАС Уральского округа от 07.10.2013 по делу № А34-6361/2012, Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 03.07.2014 по делу № А53-4680/2013, Постановление ФАС Северо-Западного округа от 22.01.2014 по делу № А66-14148/2012, Постановление ФАС Дальневосточного округа от 20.01.2014 по делу № А59-2870/2011);

2. истцом не представлено доказательств причинения убытков обществу или его акционерам в результате совершения оспариваемых сделок

(Постановление ФАС Московского округа от 16.07.2014 по делу № А40-136109/2013, Постановление ФАС Поволжского округа от 28.05.2013 по делу № А55-22325/2012, Постановление ФАС Северо-Западного округа от 15.04.2014 по делу № А56-374/2013, Постановление ФАС Северо-Западного округа от 20.01.2014 по делу № А21-8604/2012);

3. не доказано материальное право на иск (Постановление ФАС Московского округа от 03.06.2014 по делу № А41-29882/2013, Постановление ФАС Московского округа от 08.10.2013 по делу № А40-133257/2012, Постановление ФАС Центрального округа от 09.07.2013 по делу № А54-5546/2012);

4. пропущен срок исковой давности (Постановление ФАС Московского округа от 02.10.2013 по делу № А41-4672/13, Постановление ФАС Московского округа от 18.02.2013 по делу № А40-17159/12-13-154, Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 04.06.2014 по делу № А32-23920/2012, Постановление ФАС Северо-Западного округа от 13.11.2013 по делу № А56-76817/2012);

5. истцом не доказан факт нарушения своих прав и законных интересов оспариваемой сделкой (Постановление ФАС Московского округа от 08.07.2013 по делу № А40-74608/11-57-594, Постановление ФАС Центрального округа от 30.08.2012 по делу № А68-7245/2010, Постановление ФАС Уральского округа от 28.01.2013 по делу № А60-20549/2012).

Резюмируя вышеизложенное, можно прийти к следующим выводам.

Современное правовое регулирование как следствие долгосрочных кардинальных законодательных реформ и сегодня в большей степени держит курс на эффективность и максимизацию защиты прав и законных интересов общества и его участников/акционеров.

Не отрицая значимость для гражданского оборота новых правил ГК РФ, посвященных регулированию порядка согласия на совершение сделки, тем не менее надо признать, что они обладают универсальным характером, так как применимы к различным случаям получения согласия, а значит требуют детализации с учетом дифференциации последних.

Полагаем возможным определить «согласие органа юридического лица» как односторонний юридический акт, выражающийся в принятии уполномоченным (волеобразующим) органом общества соответствующего решения.

В целях обеспечения технико-юридической точности и ясности в отношении органа юридического лица рекомендуется использовать термин «одобрение», а не «согласие».

Что же касается минимизации рисков признания крупной сделки недействительной, то следует соблюдать следующий комплекс мер: внимательно изучить устав хозяйственного общества контрагента, одобрить сделку в установленном законом порядке до ее совершения, над-

лежащим образом оформить протокол собрания, указать в решении об одобрении крупной сделки на то, что оно принимается в связи с масштабностью сделки, подписи акционеров желательно засвидетельствовать нотариусом.

#### *Литература:*

1. *Брагинский М.И., Витрянский В.В.* Договорное право. Книга первая: Общие положения. М.: Статут, 2011. С. 151.
2. *Болдырев В.А.* Согласие на совершение сделки: правовая природа и место в системе юридических фактов // *Законы России: опыт, анализ, практика.* 2012. № 2. С. 86.
3. *Габов А.В.* Проблемы и перспективы правового регулирования сделок акционерного общества, требующих особого порядка их совершения // *Гражданское право.* 2007. № 1. С. 15.
4. *Иншакова А.О.* Позитивные уроки интеграции правового регулирования защиты прав участников хозяйственных обществ в РФ и ЕС / А.О. Иншакова. Москва: Издательская группа «Юрист», 2012. С. 6.
5. *Иншакова А.О.* Субъективное корпоративное право на выплату дивиденда в законодательстве РФ и ЕС // *Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право.* № 3 (20). 2012. С. 39.
6. *Касаткин С.Н.* Понятие и признаки согласия как гражданско-правовой категории // *Право и экономика.* 2013. № 3. С. 73.
7. *Рожкова М.А.* Теории юридических фактов гражданского и процессуального права: понятия, классификации, основы взаимодействия: Дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2010. С. 141.
8. *Чеговадзе Л.А., Касаткин С.Н.* Недействительность сделок, совершенных без согласия // *Гражданское право.* 2013. № 6. С. 4.

**Карачевцева М.А.**

## **ИНФОРМАТИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАХОВАТЕЛЕЙ И ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ**

Развитие компьютерных технологий позволило обществу подойти к глобальной проблеме информатизации, связанной с быстро возрастающими интеграционными процессами, проникающими во все сферы нашей деятельности: науку, культуру, образование, производство, управление и т.д. Это глобальный социальный процесс, особенность которого состоит в том, что доминирующим видом деятельности в сфере общественного производства является сбор, накопление, обработка, хранение,

передача, использование, продуцирование информации, осуществляемые на основе современных средств информационного взаимодействия и обмена. В современных условиях, когда постоянно растут объемы обрабатываемой информации и расширяется спектр предоставляемых услуг в пенсионной системе, особую значимость и актуальность приобретает использование информационных технологий. Использование современных IT-технологий позволяет абонентам пенсионной системы, пользоваться услугами не приходя в здание пенсионного фонда, запрашивая или передавая необходимую информацию по телекоммуникационным каналам, что в значительной степени экономит время. Законодательно установлен большой перечень услуг, предоставляемых пенсионным фондом.

В их числе предоставление по телекоммуникационным каналам связи сведений индивидуального (персонифицированного) учета юридическими лицами и индивидуальным предпринимателям, имеющими наемных работников, зарегистрированных в ПФР в качестве страхователей, производящих выплаты физическим лицам. На каждого сотрудника организации, работающего на основании трудового или гражданско-правового договора фирма (индивидуальный предприниматель) обязана ежеквартально подавать сведения о начисленных и уплаченных страховых взносах, который в дальнейшем загружаются на лицевые счета застрахованных лиц и используются для назначения, перерасчета пенсии, социальных выплат и т.д.

На сегодняшний день известны три способа предоставления отчетности:

1. Лично – страхователь лично приходит в ПФР и предоставляет отчетность уполномоченному лицу.
2. По почте – используется при наличии гарантий их достоверности и защиты от несанкционированного доступа и искажений.
3. По электронным каналам связи (ЭКС) – через Интернет с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Электронная цифровая подпись (ЭЦП) – вид аналога собственноручной подписи, являющийся средством защиты информации, обеспечивающим возможность контроля целостности и подтверждения подлинности электронных документов (далее – ЭД). ЭЦП позволяет подтвердить ее принадлежность зарегистрированному владельцу и является неотъемлемой частью ЭД.

Законодательно установлено, что предприятия, а также индивидуальные предприниматели, численность работников которых за предшествующий отчетный период составила свыше 50 человек, обязаны предоставлять отчетность только по телекоммуникационным каналам связи. Многие организации с меньшей численностью персонала для своего удобства также используют Интернет.

Отчетность по электронным каналам связи представляется следующими способами:

1. Самостоятельно – для этого оформляются Заявление о подключении к электронному документообороту и Соглашение об обмене электронными документами в системе электронного документооборота (СЭД) ПФР.

2. С использованием услуг уполномоченного представителя: а) с правом представления документов с ЭЦП страхователя, б) с правом представления документов с ЭЦП уполномоченного представителя – для этого оформляются следующие документы: Заявление о подключении к электронному документообороту; Соглашение об обмене электронными документами в СЭД ПФР; Копия договора-поручения об оказании услуг уполномоченного представителя; Доверенность уполномоченному представителю на право представления документов в ПФР (либо на право представления и подписания документов ЭЦП).

На сегодняшний день в г. Краснодаре действует около 30 провайдеров – это организации, осуществляющие доставку зашифрованного сообщения от одного абонента к другому по защищенным каналам (т.е. фирмы, предоставляющие ЭЦП) и свыше 300 уполномоченных представителей.

По данным Отделения Пенсионного Фонда РФ по Краснодарскому краю более 50% работодателей перешли на бесконтактный способ передачи информации. Это связано с тем, что бесконтактный способ передачи данных имеет ряд преимуществ:

- экономия рабочего времени (нет необходимости явки в Пенсионный фонд, отчетность направляется в удобное для страхователя время суток);
- отсутствие дублирования и экономия бумаги;
- подтверждение доставки отчетности;
- обеспечение конфиденциальности предоставленной информации (вся отчетность представляется по защищенным каналам связи);
- уменьшение количества технических ошибок (страхователю предоставляются формы отчетности и средства контроля, обеспечивающие формирование отчета в формате, утвержденном ПФР);
- создается электронный архив документов страхователя;
- исключение ошибок при вводе данных в базу ПФР;
- повышение оперативности обработки информации.

Вместе с тем, бесконтактный способ передачи данных имеет следующие недостатки:

- использовать ЭЦП достаточно дорого;
- при самостоятельном использовании ЭЦП, расшифровку протоколов ошибок осуществляет бухгалтер самостоятельно, возникают проблемы в исправлении ошибок, особенно при предоставлении коррек-



тирующих форм отчетности, что приводит к повторному отправлению неправильных отчетов;

– в погоне за прибылью уполномоченные представители берут большое количество фирм, что приводит к снижению качества предоставляемых отчетов и увеличению времени по его сдаче.

Во избежание нарушения законодательства и не применения штрафных санкций в отношении работодателей, многие из участников системы электронного документооборота, отправляют отчетность в последние дни установленные законодательством, заведомо зная, что они с ошибками. Согласно Федеральному Закону № 27 ФЗ, страхователи представляют в органы Пенсионного фонда Российской Федерации по месту их регистрации сведения об уплачиваемых страховых взносах ежеквартально, не позднее 15-го числа второго календарного месяца, следующего за отчетным периодом.

Как показывает статистика, основное количество отчетов, представленных бесконтактно, приходится на последние дни срока, установленного законодательством, и значительная часть из них оказывается с ошибками. В соответствии с Инструкцией о порядке ведения индивидуального (персонифицированного) учета № 987н от 14.12.2009 г, в случае выявления ошибок и расхождений, организация имеет право в течение двух недель представить исправленный отчет. Многие из участников электронного документооборота этим и пользуются. В случае не устранения выявленных ошибок к работодателям применяются штрафные санкции.

Установлены два вида финансовых санкций, применяемых за нарушение законодательства в части:

– несвоевременного предоставления страхователем сведений необходимых для осуществления индивидуального персонифицированного учета в системе обязательного пенсионного страхования;

– за предоставление не полных или недостоверных сведений.

В целях улучшения сложившейся ситуации следует:

1. Упростить процедуру подготовки отчетности в ПФР, так как в связи с реформой 2010 года произошли кардинальные перемены, улучшения от которых пока никто не заметил, ни пенсионеры, ни организации, предоставляющие отчет. Изменения в тарифах, процентных ставках, формах и «пакетности» отчетов, различные дополнения происходят слишком часто, что приносит неудобства и сложность постоянного отслеживания изменений.

2. Сократить частоту предоставления отчетов.

3. Повысить уровень квалификации бухгалтеров, представляющих отчеты в части самостоятельной расшифровки протоколов ошибок, путем проведения дополнительных семинаров или создания горячих линий по консультации страхователей.

4. Установить фиксированный размер штрафа за предоставление неполных или недостоверных сведений. Для облегчения расчета суммы штрафа и доказательства нарушения в суде, в случае неисправления страхователем в двухнедельный срок отчетности, установить фиксированную сумму штрафа, например, в размере 1000 руб. Это будет гораздо эффективнее, и позволит сократить количество недобросовестных работодателей.

5. Упростить методику предоставления корректирующих форм отчетов.

6. Усовершенствовать и своевременно предоставлять страхователям программные комплексы по подготовке и проверке отчетности.

7. Усовершенствовать программные комплексы по приему отчетности по телекоммуникационным каналам связи и предоставлять более полные и понятные протоколы.

8. Придать юридический статус протоколам ошибок, передаваемых страхователями автоматически по электронным каналам связи, тем самым снизить нагрузку на работников ПФР в части отправки данных протоколов по почте, а также позволит уменьшить расходы на почтовые отправления.

#### *Литература:*

1. Постановление Правления ПФР РФ от 31.07.2006 N 192п (ред. от 28.01.2013) «О формах документов индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования и инструкции по их заполнению» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.10.2006 N 8392).

2. Федеральный Закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» от 1 апреля 1996 года № 27 -ФЗ.

*Катульская Я.Н.*

## **ВЗАИМООТНОШЕНИЯ РОССИИ И УКРАИНЫ НА ФОНЕ МИРОВОГО ПОРЯДКА И ЛИДЕРСТВА**

Наши взаимоотношения с Украиной на сегодняшний день крайне напряженные. Россия и Украина уже на грани открытых военных действий. Хотя следует объективно заметить, что агрессия не исходит со стороны русского народа. Как получилось, что два государства с одними корнями и одной историей встали на трапу войны? Есть ли у сегодняшних событий «закулисные актёры»?

Исходя из положения на мировой арене заметим, что есть «игроки», которые очень заинтересованы в обострении конфликта между Россией и Украиной. В частности это мировые государства-лидеры. Не секрет, что ими является Европейский Союз и Соединенные Штаты Америки. И всё положение вещей сегодня уходит корнями вглубь многовековой истории.

Историческое сосуществование России и Европы можно отнести как балансирование на грани войны и мира на протяжении сотни лет. Все эти противоречивые явления нашего совместного исторического прошлого в объективном плане определяют хрупкостью отношений России и Западной Европы и сегодня. Эти сложные и запутанные отношения с Европой можно обозначить в целом термином «уравновешивание». В этот термин можно включить бесконечный поиск точки равновесия между двумя столь разными и, в тоже время, столь похожими народностями. Нахождение этой точки равновесия жизненно необходимо как России, так и Европе.

До ноября прошлого года мы имели некоторые, преимущественно формальные, основания называть отношения России и Европы как в принципе дружественные. Об этом можно судить, например, из постоянного поддерживания российско-западноевропейский мирных переговоров, затрагивающих широкий спектр вопросов на самых разных уровнях. Также можно отнести и включение России вроде бы на равных в постоянно действующий «клуб» шести ведущих западноевропейских государств плюс тесно связанная с ними Япония. В этом «дружеском» ключе шло налаживание партнёрских взаимоотношений с военно-политическим блоком НАТО, который за это время заметно смягчил свою враждебную полемику в отношении России. Немало важным было вступление России в ВТО, хотя и с оговорками по деталям, но тоже следует отнести к определённым формам общего российско-западноевропейского позитивного сближения. Велись также дипломатические переговоры российских представителей с руководством Европейского Союза об отмене визовых барьеров, несмотря на их явную затяжку и уклончивость. Все это должно было бы вывести российско-западноевропейские межгосударственные отношения на уровень долгосрочного стратегического партнёрства.

Но вот в свете недавних событий можно прямо говорить о наступлении очередного глубокого кризиса в российско-западноевропейских отношениях, спровоцированного событиями на Украине. Полюса наших отношений резко изменились, и казалось бы, неожиданно для себя Россия и Европа вернулись ко во внутренней напряжённости своих отношений, которые можно отнести даже не к временам холодной войны, а к предвоенным 1938-му – 1939-му годам, характерным скрытым маневрированием, формированием военных блоков и ускоренной подготовкой к войне.

Вполне очевидно, что Украине в этой борьбе «политических гигантов» отводится второстепенная роль. Давние обиды и противоречия России и Европы выходят на первый план посредством новых более изощренных способов борьбы, затрагивая не только эти государства, но и весь мировой порядок. Таким образом, можно согласиться с позицией известного историка и публициста Александра Петровича Афанасьева [1], что у украинских событий есть две стороны – собственно украинская, или внутриукраинская, и внеукраинская – международная и даже в какой-то степени общемировая. С внутриукраинской стороны, речь идёт о хорошо спланированном, заранее подготовленном и осуществлённом при активной финансовой и политической поддержке Запада националистическом государственном перевороте, где под лозунгами свободы и демократии скрыто экстремистски настроенное агрессивное «западнское» меньшинство. Это объединение совершило антиконституционный и антидемократический вооружённый акт с целью устранения законно избранного президента и навязывания основной массе населения своей агрессивно-воинствующей воли. Существующие либеральные современные лозунги «свобода» и «демократия» служат украинским ультралибералам специфическим фоном и, по существу, прикрытием для возрождения националистических идей Степана Бандеры, служившего верой и правдой Гитлеру и фашистской Германии и организовавшего в годы войны на Галичине массовую резню русских, евреев и поляков.

Само собой, Запад стремится представить украинские события как политический кризис сугубо внутригосударственного масштаба. В источниках СМИ Запада замалчиваются или представляются в благообразном ключе факты подстрекательства украинских «повстанцев» со стороны официальных представителей Европейского Союза и Соединённых Штатов Америки. Они подчёркивают якобы «мирный» характер украинской «революции». Акцентируя внимание исключительно на «революционной массе» с её «законных» требованиях свободы и демократии и «агрессии со стороны России», руководители ЕС и США в своих заявлениях по Украине как бы забывают о том, что Виктор Янукович был демократически избранным президентом страны и что европейские наблюдатели признали президентские выборы 2010 года законными, а Россия выступает не как агрессор, а как защитник своих собственных интересов и ближайшем мирном урегулировании конфликта. Интересно, что ещё с самого начала разворачивающихся событий в Украине западноевропейские лидеры призывали российское руководство принять участие в стабилизации обстановки в Украине и были очень удивлены возмущением и негодованием российской общественности в ответ. Сейчас, когда события принимают масштабное значение, Россию очевидно хотят обвинить во всех бедах и катастрофах, которые творятся в «бед-

ной стране». Сама же Украина, как на поводу у ЕС и США, выставляет аналогичные обвинения России вводя тем самым санкции и определенные барьеры, которые могут отрицательно сказаться на многих сферах деятельности обоих государств, в том числе и на экономике.

Стоит подчеркнуть, что в последнее время Россия не вмешивалась в какие-либо межгосударственные конфликты, если в них не затрагивались её интересы. Возможно, что это было грамотной политикой наших государственных лидеров. Но касаясь Украины, тут затрагиваются в большей мере и национальные интересы. Где вражду между братскими народами подогревают Запад и США. Дело в том, что Украина – не единственный и далеко не случайный очаг напряжённости в российско-западноевропейских отношениях последнего времени. После развала Советского Союза и слома вынужденного равновесия двух враждебных мировых идеологических и военно-политических систем в мире стал устанавливаться новый порядок. Этот порядок строился на принципах всеобщей демократии, глобализации, а в качестве главного средства определён гуманистический либерализм, предполагающий мирное эволюционное развитие событий и утверждение на планете Земля духа всеобщей толерантности. Как ни странно, что формирование нового мирового порядка взяли на себя США – сильнейшая мировая держава, признанный Западом лидер и оплот демократии, победитель в холодной войне, доказательством служит разрушением Советского Союза и сокрушением коммунистической идеологии. Европа смирилась с этой ролью нового мирового лидера, которым выступило США, так как несомненно бала настроена против СССР и коммунистической угрозы в целом.

Как уже отмечалось выше, Россия со стороны наблюдала за событиями в Ираке и Афганистане. В Югославии приняла участие в конечном урегулировании ситуации в пользу Соединённых Штатов Америки. Была на нейтральной позиции относительно «Цветные революции» в Грузии. В Украине не приветствовала, но и не протестовала против них, до недавнего времени. Когда ООН приняло решение о вторжении Запада в Ливию, то Россия заняла непротивленческую позицию. И только в отношении Сирии и Ирана руководство нашей страны выразило несогласие с агрессивной политикой США, проводимой совместно с Евросоюзом. Поддержанная мировой общественностью российская точка зрения была некоей «победой» России над США и Европой, хотя президент России весьма тактично выразил своё отношение относительно данной точки соприкосновения политических интересов. И хотя этот дипломатический шаг был направлен в большей степени в защиту своих интересов и безопасности собственной страны, в Европе тут же поспешили приписать возрождению российского «имперского духа». Таким образом, кольцо нарастающих угроз вокруг России неуклонно сжима-

ется, а при нарушении суверенитета Украины весьма влиятельные люди в США и Европейском Союзе уже весьма недвусмысленно дали понять российскому руководству, что следующей за Украиной будет именно Россия.

Сложившаяся, весьма опасная для России обстановка буквально вынудила её принять правила игры, которую ей навязывали. Совсем скоро уже многим стало понятно, что идеальность нового мирового порядка остаётся лишь на бумаге. В действительности же мы сталкиваемся с постоянным нарушением признанных основополагающих принципов демократизации, либерализма и глобализации. А те страны, где не хотели принимать навязанные США принципы и догмы, подвергались жестоким и в тоже время грамотно спланированным атакам. Они вносили в страну хаос и неразбериху, порождая внутрисоциальную борьбу. По действиям США, можно сделать вывод, что они боролись не за установление мира во всём мире, а за уничтожение индивидуальности и самостоятельности государств. Пример тому Ирак, куда в марте 2003 США ввели свои войска, якобы беспокоясь о мировом порядке. В то время внутрисоциально Ирак был более или менее стабильный. После вмешательства США, страну охватили беспорядки и началась смертельная вражда между шиитами и суннитами. То же самое наблюдалось в дальнейшем в Ливии, затем в Египте. Получается, что так называемый новый мировой порядок несет под собой идею хаоса и войны!?

Государства мира, понимая всё больше и больше правила игры, которую навязывают США, начинают наращивать свою сопротивленность такому американизированному «порядку». Кто же может сказать решающее слово новому мировому лидеру? Скорей всего это будет не Китай со своей гибкой и уклончивой позицией по отношению к мировым вопросам, а именно Россия и Европа. Да, их интересы во многом расходятся между собой, но они также не совпадают полностью и с интересами США. Возможен ли союз двух соперничающих политических гигантов ради сохранения мирового порядка? Эта проблема балансировки российско-западноевропейских отношений вырастает из решения считается Россия европейским государством или же её скорее к странам Азии со своим особым видом государства? По этому вопросу существует огромное количество мнений и споров. В частности, доктор философских наук Николай Григорьевич Козин в своей монографии[2] утверждает, что Россия как Россия возродится вместе с возрождением русской нации как нации или погибнет вместе с ней. Иного не дано, ибо нам дана Россия, в которой русская нация выполняет миссию не просто государственнообразующей нации, а куда более фундаментальную и незаменимую – цивилизационнообразующую. Россия – это квинтэссенция Востока. Она не является типичной восточно-азиатской страной, также как и не является европейской.

Россия за всю свою тысячелетнюю историю развивалась всегда и развивается ныне исключительно по своим внутренним законам и, как ни странно звучит, ориентируясь на необходимость и неизбежность того или иного важного исторического шага.

Положение России со своей самобытностью нельзя понимать одно-сторонне, и это начинают осознать не только в России, но и за рубежом. В России известный политолог Георгий Георгиевич Бовт, один из бывших лидеров либерального «правого дела», признал, что «русских в Европе никогда не примут за «своих»». Даже интерес у дружественной к России части Европы пока весьма своеобразен и, очевидно, сильно далёк от подлинного мирозидания и миротворчества. Возможно эту благосклонность стоит понимать как сложную многоходовую закулисную политическую игру, в которой Европа имеет исторический практический опыт. Может быть они захотят использовать нашу страну как инструмент противостояния относительно Соединённых Штатов Америки либо же Китайской Народной Республики.

Возвращаясь к отношениям непосредственно между Россией и Украиной, то сегодняшняя напряженная обстановка может вызвать крайне негативными последствиями для обеих стран. Ситуация вокруг войсковой операции, проводимой украинскими силовиками на востоке страны в непосредственной близости от границы с РФ может принять самый негативный оборот. Всё больше Россию вынуждают развязать войну с Украиной. Всё последнее время очевидно, что Владимир Владимирович Путин не хочет начинать военную кампанию в Украине. Но участвовавшие обстрелы российской территории, к тому же еще и с человеческими жертвами могут произвольно не оставить выбора нашему государственному лидеру.

На фоне ухудшения отношений Украины и России под удар попадают экономические связи между двумя странами, которые образовались в постсоветский период. Не мало важно то, что Украина является транзитной страной на пути поставок российского газа в Европу, также у России и Украины очень тесные промышленные связи, в том числе и по части военно-промышленного комплекса.

На экономике России это прежде всего отразится на тех её стратегически важных отраслях, которые тесно связаны с предприятиями, расположенными на территории Украины. Речь, конечно, в первую очередь идет о ВПК и авиакосмическом сегменте. Не секрет, что именно на юго-востоке Украины ведётся производство трансформаторов, различных частей моторов, которые затем поставляются в Россию. Кроме того, там работают предприятия тяжелого машиностроения, тракторостроения и так далее. И сегодня партнерские отношения двух стран в этих сегментах висят на волоске.

В плане экономической трансформации Украины под европейские стандарты, страна, по сути, окажется в такой ситуации, в которой ей

будет трудно претендовать на льготы в поставках на российский рынок. Плюс к этому накладывается сложное политическое положение. Насколько же разрушительными окажутся масштабы разрыва экономических связей с Россией, если почти половина ОПК Украины работает в качестве поставщика в Россию!? Остается лишь представить трагичность последствий этих действий прежде всего и для самой Украины.

Как правило, если Украина стремится к мирному урегулированию проблем на востоке страны, то она должна искать максимально широкого сотрудничества с Россией, прежде всего, в политической сфере. Но как мы видим, наоборот, Украина в сентябре этого года вводит санкции в отношении к России, которые лишь усугубили отношения между странами. Тем самым, Украина всё глубже «проваливается в экономическую и политическую бездну».

События в Украине, при всём их трагизме и драматизме, имеют для России и некоторые плюсы. Россия поставлена в условия, где нам придётся принимать решения самостоятельно, тем самым, мы вновь обрели право быть самими собой и продолжить свой исторически обусловленный российский самобытный путь. Пусть этот путь основан на методе проб и ошибок, но несомненно он будет руководствоваться собственным разумом, а не будет навязан извне. Возможно, что в ближайшем будущем мировой порядок опять будет пересмотрен. И не смотря на слова самоуверенных и громогласных защитников нового «демократичного» мирового порядка, глобализма и космополитизма о преимуществах общемирового толерантного единообразия и неизбежности гибели отдельных наций, этносов и народностей, мы всё же рискнём идти по жизни своим параллельным историческим курсом, и пусть сама история нас рассудит.

#### *Литература:*

1. А.П. Афанасьев Россия и Европа в свете украинских событий/ *Общественная дипломатия «за правду о России»*. – Москва, 2014. – Режим доступа: <http://public-diplomacy.ru/novosti/rossiya-i-evropa-v-svete-ukrainskih-sobytij.html>, свободный.
2. Н.Г. Козин *Постижение России: Опыт историофского анализа*. – Москва, 2013.
3. А.А. Олейников *Экономическая теория*. – Москва, 2011.



## **ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ И ИНСТРУМЕНТАРИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ**

Мировая социально-экономическая нестабильность и как следствие постоянные экономические и финансовые кризисы влекут за собой ряд последствий: снижение экономического роста страны, спад производства, нарушение системы производственных связей, схлопывание рынка сбыта, банкротство предприятий, рост безработицы. В конечном итоге это приводит к снижению жизненного уровня, эконоциду и трансформации экономического поведения во всех отраслях народного хозяйства.

Чем сложнее и острее социально-экономические и иные риски и вызовы, тем более востребованными в социальных науках становятся исследования объяснения экономического поведения населения.

Сложившаяся система гуманитарных наук, имеет плюрализм в трактовке научной дефиниции «экономическое поведение». Принято выделять несколько подходов: экономический, социологический, демографический, исторический, политологический, правовой, психологический и др. Изучая отдельные стороны общественной жизни населения, каждая из социальных наук сформировала свои подходы, часто исключающие достижения других.

Являясь широким понятием, экономическое поведение трактуется как собирательный термин для видов социального поведения, делающим возможность функционирования экономики как целостного социального института со всеми системами отношений. Экономическое поведение не сводится только к рассмотрению типологии поведения в зависимости от экономической сферы (финансовое, банковское, монетарное, трудовое, потребительское, страховое, инвестиционное, сберегательное, производственное и др.), в большей степени оно должно фиксировать состояние экономики в цикле развития государства и народного хозяйства.

В рамках экономического подхода наиболее распространенным видом принято считать потребительное поведение, так как на его долю приходится более 70% денежных расходов населения России. Активное потребительское поведение описывается как результат рациональности личности и базируется на комплексе внешних воздействий, поддерживаемой рекламой, вирусным маркетингом, директ-маркетингом, промо мероприятиями и торговым персоналом. В рамках этого направления сформировались следующие методологические подходы и теории:

- маржиналистский (от А. Курно, А. Маршалла, до П. Сэмюэлсона и Д. Робинсон);
- меркантилистский;
- функциональный (Б. Беккер, Дж. Стиглер);
- институциональный (Т. Веблен, Д. Коммонс);
- временной (М. Фридмен, Д. Дюженберри);
- психологический (Д. Катон).

Абсолютизируя теории потребностей, полезности, блага, рациональности выбора, равновесия, распределения, богатства, конкуренции многие исследователи опираются на описание и прогнозирование потребительского поведения через изучение отдельных элементов поведения, игнорируя объективные факторы и их эволюцию формирования.

Выявляя интересы, потребности, источники и инструменты стимулирования потребительской активности, чувствительность к основным брендам и товарам, уровень доверия, исследователи «не заметили», что стимулирование потребительской активности ведет к увеличению склонности к импульсивным покупкам (особенно молодежи). [2, С. 162–164] Это, в свою очередь, перерастает в зависимость от «шопинга», вызывает ряд негативных социальных последствий, нарушается комфорт отношений (межличностное напряжение, упреки, обвинения, ссоры и скандалы с родственниками, родителями или близкими) и формируется полимотивированность потребительского поведения. Среди всех возрастных категорий, молодежь более подвержена различным инструментам стимулирования потребительской активности, из всех видов социальной активности именно потребительское поведение становится доминирующим. Юношеский максимализм, высокая потребность быть «в центре внимания» и массированная реклама не позволяют молодежи контролировать свое поведение, невзирая на все осознаваемые последствия. Следовательно, выработанная экономистами методология исследования потребительского поведения не позволяет его раскрыть.

Одной из «модных» и «молодых» в экономике является теория игр, полюбившаяся экономистами с середины XX века, за математическую логичность, строгость в объяснении гуманитарных категорий. Главным постулатом также является рациональность поведения личности, которая стремится к максимизации (полезности) прибыли. Но этот же постулат стал мишенью для психологов и социологов, доказывающих ограниченность этой теории и демонстрирующих массу примеров иррациональности (иррациональности) поведения, в том числе под воздействием эмоций и чувств (страх, стыд, обида, ревность, интерес, восторг). А в условиях многозадачности возникает не только внешний конфликт, но и внутренний (справедливость, коллективизм, солидарность, патриотизм, лояльность, вера, перфекционизм). Более того, ген полезности не найден, а доказано, что полезность формируется средой, институтами и

модой. Поэтому в последнее десятилетие активно появляются модели, не подчиняющиеся правилам рационального выбора (см., например, (Camerer, Smith, 2012; Lipman, Pesendorfer, 2011)), модели с поэтапным выбором, с двумя и более альтернативами и скрытыми желаниями [1, С.12-32], но все они требуют дальнейшего апробирования и методологического осмысления, так как тоже не учитывают социальные реалии.

Правовой подход, на примере изучения девиантного поведения, подтверждает зависимость поведения от стандартов тех групп, в которых они имеют место, от социальной ситуации, совпадения, наложения негативных социальных факторов на слабые места [3, С.193-194].

Демографический подход рекомендует дифференцировать специфику экономического поведения по гендерным, возрастным, семейным и др. особенностям. Пол и возраст стали классическими факторами для описания поведения, а сближение характеристик экономического поведения описывается как «бесполое» и «без возрастное» общество. Тем не менее, демография как наука о народонаселении, дает нам не только статистические представления о количестве и составе населения, но отдельные её отрасли, например, социальная демография, предметом своего научного изыскания выдвигает особенности демографического поведения (брачного, семейного, репродуктивного, самосохранительного, миграционного и др.). С середины XX в. наблюдается сближение социологических и демографических теории и методологических подходов при изучении воспроизводства населения. Но начало нового века привнесло новые концепции мультикультурализма и многообразия, представления о детерминантах демографического поведения. Поэтому ключевыми показателями изучения демографического поведения стали потребности, система ценности в жизненном цикле, установки. Всё чаще социальные демографы применяют не только количественные, но и качественные методы (биографический метод, контент-анализ, проективные методы и др.).

Психологический подход является самым древним. Однако, не смотря на многообразие подходов к исследованию поведения, из психологии социальные науки отбирают лишь некоторые. Так, получила широчайшее (иногда и единственное) объяснение поведения система теорий мотивации. Некоторые авторы считают, что достаточно выявить доминирующий мотиватор и можно спрогнозировать поведение личности и социальных групп. Выученная экономистами теория потребностей А.Маслоу возводится до сих пор во главу угла, для объяснения причин того или иного поведения. Действительно, мотивы являются виднейшим предвестником поведения, однако в экономике происходит подмена понятий «мотив»= «потребность». Что весьма примитивно и не позволяет прогнозировать динамику поведения.

Социальная психология внесла существенный вклад в выявление особенностей трудового поведения и влияния на его субъектов эффектов группового поведения, подражания, моды. Однако большинство психологов ограничиваются изучением и объяснением таких феноменов как: эмоциональное, рациональное, иррациональное, любопытство, потребности, состояние стресса, выгорания, аффекта и других, которые сопровождают трудовое поведение субъектов экономической жизни.

Остаются вне поля интересов не психологов ряд психологических теорий поведения: теория деятельности, теория социального научения, когнитивные теории, теории групповой динамики, психоаналитический и др.

Социологический подход основывается на комплексе теорий и подходов при изучении социального поведения:

- теория социального действия;
- теория социальных ролей;
- концепция бихевиризма;
- концепция интеракционизма;
- теория социального обмена;
- теория ожиданий;
- теория социальной аномии и др.

При использовании той или иной теории, необходимо учитывать уровни социологического анализа экономического поведения: категориальный, онтологический, содержательный, гносеологический, праксеологический, институциональный, генетико-исторический.

Приобретает всё большую популярность теории социальных ролей. Так ролевое поведение представляет собой систему индивидуально-статусной деятельности человека, в которой выявляются конкретные социальные позиции и установки [3]. Поведенческий аспект статусно-ролевой деятельности опирается на концепции бихевиризма и интеракционизма. Но ограниченность применения этого подхода состоит в том, что статус не детерминирует проявления индивидуальности. Принадлежность к тому или иному статусу предполагает определенные роли, которые формируются нормами, ценностями, правилами, санкциями и др.

Поведение является лишь проявлением деятельности человека и находится в строгой подчиненности от его внутреннего состояния, которое формируется на протяжении всего жизненного опыта и развития человека и общества в целом. Поэтому все чаще социологи представляют результаты полевых исследований, выполненных не только методом опроса, но качественными методами, в том числе дискурс-анализ, анализ биографий, позволяющих не только оценить масштабы поведения, но и условия формирования объективных факторов.

Преимущество биографических методов заключаются в возможности

в хронологии определить процесс принятия решения, выявить ограничители, изучить когнитивную и эмоциональную составляющие экономического поведения. Так при разработке категорий составления биографий целесообразно учитывать теорию стресса.

Стресс является одним из самых сильных переживаний и справиться с ним, преодолеть его последствия и адаптироваться к жизни в новых условиях – одна из самых трудных для человека задач. Соответственно, систематическое изучение речевой продукции лиц, переживших эту травмирующее обстоятельство, совладающих со стрессом и адаптирующихся к новой жизни, может иметь существенное значение для понимания процессов сенсibilизации личности, совладания со стрессом, адаптации вообще и трансформации экономического поведения. Иначе говоря, те особенности автобиографических рассказов, систематическое проявление которых будут обнаружены в исследовании, могут быть характерны и для других лиц, в той или иной степени подвергшихся стрессующему воздействию сильных травм, и пытающихся адаптироваться к изменившимся условиям жизни.

Сравнение групп является классическим методом проверки валидности контент-аналитических техник (Готтшалк, МакКлеелланд, Винтер, Спивак, и мн.др.).

Наконец, отдельной задачей для социолога является усовершенствование методов контент-анализа, которое позволило бы эффективно изучать структуру рассказа, измерять содержание текста надежно и независимо от таких побочных факторов, как например, величина сообщения. Эти вопросы при их, казалось бы «техническом» характере имеют первостепенное значение.

Абсолютно незаслуженно забыты исследователями экономического поведения социальные эксперименты, а ведь все фундаментальные теории и законы вышли из них. Тем не менее, сегодня только в теоретических работах можно встретить описание социальных экспериментов.

Таким образом, социология максимально стремится обобщить теории и методы описания особенностей экономического поведения, характерные для представителей различных социальных групп, а также объяснить закономерности формирования, развития и трансформации этих типов.

Современная методология исследования экономического поведения ставит перед исследователем следующие четыре первоочередные теоретические задачи:

1. Определить место экономического поведения в структуре науки.
2. Сформировать общенаучную системную теорию (или концепцию) экономического поведения.
3. Определить и описать основные формы и виды проявления экономического поведения в их динамике (эволюции).

4. Разработать основные модели и стили экономического поведения в различных сферах экономики с учетом иерархии объективных и субъективности факторов.

Только всестороннее рассмотрение поведения как научной категории совокупности социальных наук, позволит не только констатировать, но и прогнозировать особенности экономического поведения в условиях нарастающих кризисов.

Важнейшей является развитие формирования у исследователя навыков перевода комплекса теоретических конструктов и методов в методические и инструментальные процедуры конкретного (универсального) эмпирического и прикладного анализа, связанного с изучением различных аспектов экономической жизни Российского общества.

#### *Литература:*

1. Зак Ф.Л. Психологические игры в теории выбора // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. №1 (21). С.12-32.

2. Киселева Н.И. Социальные последствия стимулирования потребительской активности московской молодежи//Третья международная научно-практическая социологическая конференция “Продолжая Грушина”. 28 февраля – 1 марта 2013 г. – Материалы конференции – М: ВЦИОМ, 2013 – 648 с.

3. Социологическая энциклопедия/Под ред. Г.Ю.Семигина. Том 2. – М.: Мысль. 2003. – 863с.

***Климова Н.В.***

## **МАЛЫЙ БИЗНЕС: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ**

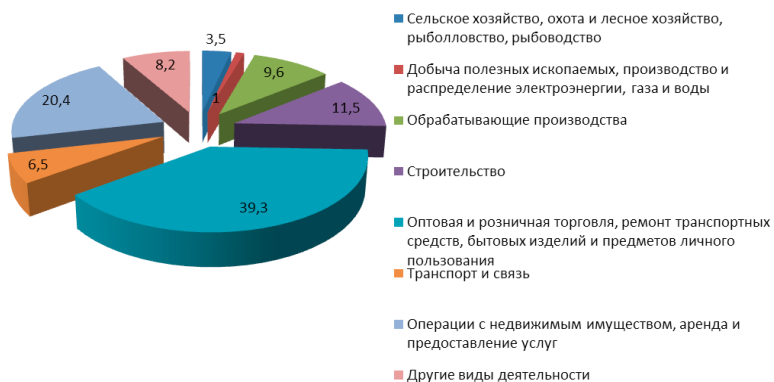
Малый бизнес является важным элементом рыночной экономики, без которого не может устойчиво и конкурентоспособно развиваться государство. Преимущества небольших предпринимательских структур отражают актуальность и значимость их состояния и перспектив развития.

Предприятия малого бизнеса обеспечивают потребности рынка той продукцией, которую крупным фирмам производить по каким-либо причинам нецелесообразно (в том числе по дефицитным видам товаров), оперативно реагируют на спрос, формируют инфраструктуру регионального рынка, способствуют росту занятости, увеличивают размеры бюджетных поступлений, стимулируют усиление конкуренции и внедрение инноваций.

Малый бизнес в мировой практике существует достаточно давно и

многие страны с развитой экономикой уже ощутили эффективность от их деятельности и что самое важное – нашли рациональные способы и методы поддержки предпринимательства в пользу обеспечения национальной безопасности.

В экономически развитых странах (США, ЕС, Китай, Япония) вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП достигает 50-70%, в России – не превышает 30% (2013 г.). Из-за ограниченной доступности кредитных ресурсов и высоких процентов за кредит и арендной платы, несовершенства в действующей административно – разрешительной практике, недостаточности информационной базы, проблем формирования стартового капитала и налаживание связей с поставщиками сырья и сбыта продукции и ряда других факторов российский малый бизнес имеет высокий уровень риска, дополняющийся различными форс-мажорными обстоятельствами. В наибольшей степени рискованность наблюдается в тех сферах деятельности, где оборот денежных средств крайне низкий (сельское хозяйство, добывающая промышленность, транспорт и связь). В результате это отражается на количестве предприятий в той или иной сфере деятельности (рис.1) и отраслевом дисбалансе экономического развития.

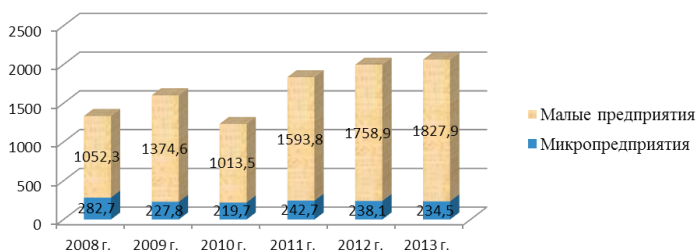


**Рисунок 1 – Доля предприятий малого бизнеса по сферам деятельности, % (2013 г.) [3]**

Ежегодно увеличивается количество новых предпринимателей в сфере торговли (за последние три года темп роста составил 26%), как самой динамично развивающейся отрасли с высокой скоростью отдачи капитала, дающий оборот около 60%. В целом же по сравнению с 2008 г. количество малых предприятий увеличилось на 55% (рис. 2).

На основе фактологических статистических данных в таблице представлены группы регионов исходя из тенденций изменений по основ-

ным показателям развития малых предприятий за последние три года (2011-2013 гг.).



*Рисунок 2 – Количество малых предприятий, тыс. ед. [3]*

Положительная динамика трех показателей отмечена только в 27 регионах, при этом в 4 регионах сократилось количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей, в 7 регионах отмечено снижение среднесписочной численности занятых на малых предприятиях, оборот малых предприятий сократился в 5 регионах, в 11 регионах снизился объем инвестиций в основной капитал. В 20 регионах отмечена положительная динамика только двух показателей, в 21 регионе отмечена положительная динамика лишь одного показателя. В одном регионе наблюдается отрицательная динамика всех четырех показателей.

Важным значимым фактором незначительного, но всё же развития малого бизнеса, является его государственная поддержка, основными направлениями которого следует считать: денежные субсидии; льготный лизинг и аутсорсинг (внешнее бухгалтерское и/или юридическое обслуживание); льготное/бесплатное участие в выставках и ярмарках; применение специальных налоговых режимом, упрощенных правил ведения налогового учета и форм налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам; оказание помощи в получении кредитов; формирование системы информационной поддержки посредством проведения просветительской работы в области финансовой грамотности начинающих и действующих предпринимателей (круглые столы, конференции, участие в СМИ); создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства [1]. На деле помощь малому бизнесу больше звучит, чем практически дает значимый эффект.

Поэтому риски в малом бизнесе при сложившейся российской практике неизбежны. Приведем несколько примеров и прежде всего связанных с недостатком собственных финансовых средств, сложным механизмом получения кредитов (особенно при реализации инвестиционных проектов) и высоким процентом коммерческого кредита, что является главной проблемой для предпринимательства.



Таблица

Типы регионов России по динамике основных показателей, характеризующих развитие малого предпринимательства [2]

Кол-во МП на 100 тыс. жителей	Численность занятых на МП	Оборот МП (с учетом ИПЦ)	ИОК на МП (с учетом ИПЦ)	Субъекты Российской Федерации (в алфавитном порядке)
1	2	3	4	5
↑*	↑	↑	↑	14 регионов: Владимирская область, Забайкальский край, Ивановская область, Курганская область, Курская область, Липецкая область, Нижегородская область, Новосибирская область, Приморский край, Республика Башкортостан, Республика Хакасия, Свердловская область, Ставропольский край, Чувашская Республика.
↑	↑	↑	↓**	11 регионов: Амурская область, Архангельская область, Вологодская область, Воронежская область, Краснодарский край, Омская область, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Марий Эл, Республика Северная Осетия-Алания, Хабаровский край.
↑	↑	↓	↑	5 регионов: Калужская область, Пермский край, Республика Адыгея, Рязанская область, Удмуртская Республика
↑	↓	↑	↑	7 регионов: Карачаево-Черкесская Республика, Костромская область, Оренбургская область, Пензенская область, Республика Дагестан, Республика Саха (Якутия), Тамбовская область.
↓	↑	↑	↑	4 региона: Камчатский край, Мурманская область, Смоленская область, Чеченская Республика.
↑	↑	↓	↓	5 регионов: Белгородская область, Иркутская область, Московская область, Псковская область, Томская область

Продолжение табл.

1	2	3	4	5
↑	↓	↑	↓	5 регионов: Астраханская область, Брянская область, Новгородская область, Республика Татарстан, Самарская область.
↑	↓	↓	↑	4 региона: Кабардино-Балкарская Республика, Кировская область, Магаданская область, Республика Бурятия.
↓	↑	↑	↓	2 региона: Тверская область, Чукотский АО.
↓	↑	↓	↑	3 региона: г. Санкт-Петербург, Калининградская область, Республика Мордовия.
↓	↓	↑	↑	1 регион: Тульская область.
↑	↓	↓	↓	11 регионов: Волгоградская область, Еврейская автономная область, Кемеровская область, Красноярский край, Ненецкий АО, Республика Карелия, Республика Коми, Саратовская область, Сахалинская область, Ульяновская область, Челябинская область.
↓	↑	↓	↓	2 региона: г. Москва, Ямало-Ненецкий АО.
↓	↓	↑	↓	3 региона: Орловская область, Тюменская область, Ханты-Мансийский АО.
↓	↓	↓	↑	5 регионов: Алтайский край, Ленинградская область, Республика Алтай, Республика Тыва, Ярославская область.
↓	↓	↓	↓	1 регион: Ростовская область.

\* ↑ – характеризует темп роста

\*\* ↓ – характеризует темп снижения

По оценкам экспертов Ассоциации российских банков доля кредитов малому бизнесу в России не более 2% от ВВП, в США – 20%, в среднем по странам ЕС – 30%, в Японии – до 40%. Спрос на кредиты малому отечественному предпринимательству удовлетворен максимум на 10–15% [4].

В экономически развитых странах коммерческие банки обслуживают малый бизнес за счет средств государства или государство возмещает банку потери, связанные с кредитованием, также оказывают консультационные, информационные и обучающие услуги в сфере кредитования начинающим предпринимателям. На основе теоретического изучения и практического опыта зарубежных стран (Франция, Германия, Китай, Япония, США) предлагаем с учетом авторских дополнений следующие рекомендации по адаптации зарубежного опыта для обеспечения финансово-кредитной поддержки малого бизнеса России. Кредитные организации осуществляют кредитование малого предпринимательства за счёт собственных средств. Потери возмещаются государством полностью или частично, либо за счет собственных средств коммерческих банков, независимо от государства. Осуществляется разработка и внедрение новых банковских продуктов: факторинг, содействие в инвестиционном проектировании, предоставление коммерческой информации, страховые услуги; диагностирование состояния малых предприятий; разработка и применение в отношении малого бизнеса новых инструментов управления прибылью и рисками, создание единой базы данных по управлению рисками.

Еще одним вариантом минимизации финансового риска может стать эффективно работающий механизм гарантийных фондов. Федеральный гарантийный фонд сможет выровнять стандарты и параметры работы всех региональных фондов, их требования к заёмщику, к параметрам предоставляемых кредитов, условиям кредитования, с тем чтобы они были единообразными и типовыми, а также предоставлять под поручительство, которое дают региональные фонды, свои контргарантии. В 2014 г. в федеральный гарантийный фонд выделено 10 млрд. руб. (первый год работы фонда), но из-за правовых и технологических проблем пока эффективных результатов нет.

Значительные риски возникают в результате неопределенности в экономической ситуации в стране, несовершенства нормативно-правовой базы и ее частого непредсказуемого изменения, как правило, не в пользу защиты прав и упрощения деятельности малого бизнеса.

Последние изменения в экономической ситуации в стране из-за политического риска дают новые возможности для развития малого бизнеса. На наш взгляд, это надежда и опора развития отечественного производства и всей российской экономики, только предпринимательство

способно быстро и адекватно реагировать на изменения в конъюнктуре рынка, несмотря на то, что есть даже такие риски как:

- небольшая численность работников (в среднем на одно малое предприятие приходится 6-8 человек, микропредприятие – 2 человека), у которых нет тяги к самостоятельной деятельности и не приучены рисковать;

- низкий уровень зарплаты (за 2013 г. в среднем на малом предприятии по всем видам деятельности среднемесячная зарплата составляла – 17 тыс. руб., в микропредприятии – 14 тыс. руб. при среднестатистической зарплате по стране – около 30 тыс. руб.);

- недостаток производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала и др.

Происходящая геополитическая ситуация пока только увеличивает риск сворачивания бизнеса (особенно для тех, кто позиционировал себя как поставщик качественных импортных товаров и специализировался на европейских странах), а не приводит к новым инициативам со стороны предпринимательских структур. Существенных изменений не происходит, и если предприниматель продавал ранее европейские продукты питания, то теперь китайские или турецкие. Российский малый бизнес не стремится, как например, в США или Японии, поставлять комплектующие на крупные стратегически важные заводы или изобретать новые товары и технологии мирового уровня. Продукция малых фирм, да и не только их, зачастую дороже импортного из-за высокого уровня себестоимости. Китайцы все равно сделают дешевле, да и лучше. Поэтому у бизнеса, занятого в промышленности значительно больше рисков, чем в сфере услуг или торговли.

Несомненно, санкции против России дают новые возможности для развития малого бизнеса. Обладая гибкостью, малые предприятия быстрее приспособляются к местным рынкам и запросам населения, при этом не теряется дифференциация спроса и предложения. У мелких предпринимателей есть все потенциальные возможности занять возникшие пустые ниши рынка и адекватное место в экономике, как важного института государства. Однако при этом требуются серьезные структурные изменения, кардинальные и решительные меры, а не занимать выжидательную позицию и облагать налогом с продаж малые предприятия.

Нужны крупные инвестиции в основной капитал малых предприятий. По сравнению с 2008 г. их объем в сопоставимых ценах сократился по малым предприятиям на 25%, по микропредприятиям – на 13% [4] и в 2013 г. вложения в предпринимательство составили всего 4% от общей величины всех сфер экономической деятельности. При этом нельзя не забывать о возникшем валютном риске и риске изменения процентной ключевой ставки ЦБ (с 7,5% до 8%) из-за роста инфляции (инфляци-

онный риск) при фактическом росте экономики в два процента, т.е. инвестиции в такой ситуации явно неэффективны (теория предельной эффективности капитала Дж. М. Кейса). Для сравнения: США ставка ФРС – 0,25 %, рост ВВП – 2,5%; Китай – ставка – 6%, рост ВВП – 7,5%; Япония – ставка – 0%, рост ВВП – 1,3%; ЕС – ставка – 0,15%, ВВП – 0,7%.

Необходимо создать благоприятные условия для выгодного инвестирования в предпринимательство. Россия имеет уникальный шанс использовать санкции Запада для развития собственного производства, давая преференции малому бизнесу.

Особо важно снижать все возможные издержки, в том числе рэкет, криминал, коррупцию, рейдерство, заморозить тарифы монополий. Должны быть созданы гарантии предпринимателям, их капиталу и собственности.

Малый бизнес и государство не могут существовать независимо друг от друга. Предприниматель не в состоянии самостоятельно решить юридические, экономические, организационные проблемы без помощи государственных и региональных органов власти. На важность формирования эффективной региональной политики, в частности, указывает Х.А. Константиныди [2, 203]. Поэтому особую важность имеет развитие частно-государственного партнерства с активным привлечением малого бизнеса, способствующее повышению эффективности использования бюджетных средств, реализации новых возможностей в сфере предпринимательства и улучшению качества экономического роста страны.

#### *Литература:*

1. Климова Н.В. Малый бизнес в России: государственная поддержка или разорение? / Н.В. Климова //Национальные интересы: приоритеты и безопасность – Москва: – 2013. – № 31 (220). С. 49-52.
2. Константиныди Х.А. Маркетинговый потенциал региона. Подходы к формированию региональной экономической политики // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 201-227.
3. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП). Режим доступа: <http://www.nisse.ru>.
4. Росстат. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
5. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития России. Режим доступа: <http://smb.gov.ru>.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ**

В статье рассмотрены пути повышения эффективности работы людей в организациях с использованием нематериальных форм воздействия на них. Руководитель предприятия нанимает работника для достижения целей организацией. Работник нанимается на предприятие для удовлетворения своих потребностей. При этом достижение целей предприятия и удовлетворение потребностей работника должно происходить при выполнении одних и тех же работ. От полноты их совмещения зависит и удовлетворение работника и предприятия от выполненной работы.

Работники могут стремиться к достижению целей предприятия в следующих случаях: 1) они привержены предприятию, 2) цели предприятия совпадают с их собственными, 3) они видят взаимосвязь между достижением целей предприятия и удовлетворением собственных потребностей.

Неполное понимание работником целей организации, увязки достижения целей предприятия и удовлетворения его потребностей приведет к тому, что работник будет стремиться реализовывать в профессиональной деятельности только свои интересы. Решить эту задачу руководитель может с помощью различных приемов стимулирования – материального и нематериального. По нашему мнению, можно улучшить результаты работы сотрудников при помощи разработки системы нематериального стимулирования и через освоение руководителями приемов индивидуальной работы с подчиненными.

Перечислим виды нематериальных стимулов и их возможные примеры:

- организационно-управленческие стимулы: возможность повышения квалификации, карьерный рост, расширение полномочий и пр.;
- общеорганизационные: фирменная символика, корпоративные мероприятия;
- коммуникативные стимулы: похвала, совет, личный пример, доверие и пр.;
- формализованные стимулы: доска почета, корпоративная газета, грамота и пр.;
- неформализованные стимулы: похвала в нужный момент, предоставление возможности уйти пораньше и пр.

Насыщение организационной культуры предприятия стимулами, воздействующими на потребности сотрудников и побуждающими эффективнее трудиться, зависит от выраженности у сотрудников раз-

личных уровней иерархии тех или иных потребностей. В таблице приведены принципы разработки и подбора стимулов под конкретные потребности сотрудников.

Таблица

**Подбор стимула под потребность сотрудника**

<b>Уровни потребностей А. Маслоу</b>	<b>Пример стимула</b>
Физиологические потребности	Доставка транспортом компании
Потребности в безопасности	Страхование компанией сотрудников
Потребности в любви, социальной принадлежности	Корпоративная форма
Потребности в уважении и признании	Грамоты, награды
Потребности в самоактуализации	Делегирование полномочий

Опираясь на выявленные потребности сотрудника, руководитель может выбрать необходимые стимулы для его мотивирования и достижения целей организации.

К составляющим системы нематериального стимулирования можно отнести:

- цели организации – задают требования к стимулированию;
- потребности, мотивы, цели работников являются набором применяемых на предприятии видов и форм стимулирования;
- организационная культура – выступает в качестве условия применения стимулов.

Желательно, чтобы все составляющие системы нематериального стимулирования не противоречили друг другу.

Представим значимые для построения системы нематериального стимулирования положения:

Стимулирующее воздействие на работника оказывают не только специальные мотивирующие мероприятия, но и вся совокупность факторов производственной обстановки.

Стимулирование действует на работника с различных сторон: через удовлетворение его потребностей, реакцию коллектива на его действия, путем изменения характеристик выполняемой работы.

Стимулирование изменяет производительность и удовлетворенность сотрудника.

Целенаправленно формировать и учитывать мотивы работников компании можно с помощью различных групп методов: социально-правовых, экономических, социально-психологических, организационных и др.

Использование социально-психологических методов стимулирования на предприятии возможно, если между руководителем и подчиненными существует открытость и доверительность в отношениях. Применение социально-психологических методов подразумевает два вида воздействий:

Прямые воздействия руководителя на группу подчиненных с помощью норм управляемости и оперативного объема внимания.

Косвенное воздействие на сотрудника посредством остальных членов коллектива.

В социальном плане поведение работника регулируется системой управления, включающей в себя: систему воздействий (наказания, поощрения) и систему требований (регламенты, должностные инструкции), систему компенсаций (премирование, заработная плата).

Руководителю при оказании воздействия на работников необходимо учитывать особенности организационной культуры и ментальности работников. При трансформации системы стимулирования необходимо учитывать особенности процесса организационных изменений, которые могут быть реализованы как на уровне предприятия, так и на уровне подразделения и даже отдельного работника.

Изменения, с которыми сталкивается руководитель в процессе внедрения системы нематериального стимулирования, могут носить социально-психологический и экономический характер. К основным эффектам, получаемым от внедрения системы нематериального стимулирования, можно отнести: рост производительности труда и приверженности работников, создание благоприятного психологического климата в коллективе, сокращение текучести кадров.

Таким образом, под нематериальным стимулированием можно понимать внешние нематериальные стимулы, которыми руководитель может управлять в целях поощрения эффективной работы коллектива, охватывая стиль управления, социально-психологическую атмосферу, возможность карьерного и профессионального роста и т.д.

При использовании системы нематериального стимулирования главной сложностью для руководителя является отслеживание стимулов, применимых именно тому работнику, к которому данный способ будет применен. Следовательно, система нематериальной мотивации должна иметь в своем наборе больше инструментов воздействия на работника, чем материальная система. Руководитель должен не только оперировать разнообразными формами мотивации, но и учитывать мотивационный профиль «мотивируемого» индивида. Причем набор мотиваций обязательно будет индивидуализироваться в зависимости от состояния объекта мотивации. При создании или корректировке системы стимулирования нужно быть готовым к любым реакциям, связанных с неготовностью самих сотрудников, т.к. мотивация радостно принимается персоналом или вызывает отторжение.



Важность чувства значимости своего труда для работников имеет, по нашему мнению, даже больший мотивирующий потенциал, чем денежное вознаграждение. Умение управлять данным параметром можно отнести к управленческому искусству. Следовательно, умение мотивировать относится к тем «рычагам», которые позволяют поднимать эффективность труда персонала.

*Коришнува Г.Я.*

## АНАЛИЗ ВАЛЮТНОГО ПОРТФЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ПОМОЩИ КОПУЛА-ФУНКЦИЙ

Известно, что многомерное нормальное распределение часто не является хорошей моделью для описания совместного распределения многих экономических переменных. Это приводит к проблеме поиска более адекватных многомерных моделей. Теория копула-функций – один из возможных способов ее решения этой проблемы. Целью настоящей работы является построение бивалютных портфелей организаций при помощи копула-функций.

Двухмерная копула, или субкопула (от лат. *copula* – соединение, связь, узлы) – это функция  $C: [0,1]^2 \rightarrow [0,1]$ , которая обладает свойствами:

1. Область значений функции – единичный интервал  $[0, 1]$ ;
2.  $C(0, v) = C(u, 0) = 0$ ;  $C(1, v) = v$ ,  $C(u, 1) = u$ ;
3. Для всех  $u_1, u_2, v_1, v_2 \in [0,1]$ , таких, что  $u_1 < u_2$  и  $v_1 < v_2$ , имеем [2, 4]:

$$C(u_2, v_2) - C(u_2, v_1) - C(u_1, v_2) + C(u_1, v_1) \geq 0 \quad (1).$$

Теорема 1. Пусть  $C(u, v)$  – двумерная копула. Тогда для каждой пары  $(u, v)$ , заданной на  $I^2 = [0,1]^2$ , справедливо  $\max(u + v - 1, 0) \leq C(u, v) \leq \min(u, v)$ .

Левую и правую части этого неравенства называют границами Фреше-Хёффдинга [1, 30]. Обозначим их следующим образом –  $C^-(u, v) = \max(u + v - 1, 0)$  при  $u + v > 1$ ,  $C^+(u, v) = \min(u, v)$ .

В целях дальнейшего анализа также введём в рассмотрение функцию

$$C^\perp(u, v) = u \cdot v.$$

Связь между совместным распределением случайных величин и копула-функцией выражается следующей теоремой.

Теорема 2 (теорема Склара). Пусть  $H(\cdot)$  –  $n$ -мерная функция распределения с частными распределениями  $F_1, F_2, \dots, F_n$ . Тогда существует  $n$ -мерная копула-функция  $C(\cdot)$  такая, что для всех действительных  $x_1, x_2, \dots, x_n$ :

$$H(x_1, x_2, \dots, x_n) = C(F_1(x_1), C_2(F(x_2)), \dots, C(F_n(x_n))). \quad (2)$$

Если  $C(\cdot)$  – копула-функция, а  $F_1, F_2, \dots, F_n$  – функции распределения, то функция  $H(\cdot)$ , определяемая выражением (2), является совместной функцией распределения с частными распределениями  $F_1, F_2, \dots, F_n$  [3, 101].

Опишем вычисление статистической оценки копула-функции по экспериментальным данным на решетке с заданным шагом. Пусть имеются 2 совокупности наблюдений  $(X_1, X_2, \dots, X_n)$  и  $(Y_1, Y_2, \dots, Y_n)$  над случайными величинами, равными обменному курсу  $i$ -ой валюты,  $i = \overline{1, n}$ , к рублю.

$x_{i,i+1} = \mathbf{h} \frac{X_{i+1}}{X_i}$ ,  $y_{i,i+1} = \mathbf{h} \frac{Y_{i+1}}{Y_i}$  – случайные величины, определяемые величиной логарифмической доходности обменного курса  $i$ -ой валюты к рублю за период  $[i, i+1]$ . Сформируем вариационные ряды по правилу  $x_{(1)} \leq x_{(2)} \leq \dots \leq x_{(n-1)}$  или  $y_{(1)} \leq y_{(2)} \leq \dots \leq y_{(n-1)}$ . Вычислим далее эмпирическую оценку копула-функции  $C_{X,Y}$  в точках решетки в кубе  $[0,1]^2$  с шагом  $\frac{1}{p}$ , где число  $p$  – натуральное, т.е. в точках  $\left(\frac{a}{p}, \frac{b}{p}\right)$ , где  $a, b$  – неотрицательные целые числа, не превосходящие  $p$ . Для этого для каждого вектора  $(a, b)$  найдем число  $N(a, b)$  двоек  $(x_j, y_j)$ ,  $j = \overline{1, n-1}$ , для которых справедливы неравенства

$x_j \leq x \left( \left[ \frac{a}{p} \cdot (n-1) \right] \right)$  и  $y_j \leq y \left( \left[ \frac{b}{p} \cdot (n-1) \right] \right)$ . Оценкой значения копула-функ-

ции  $C_{x,y}$  является отношение  $\frac{N(a,b)}{n-1}$  [1, 219].

Затем сравним близость статистических оценок копула-функций к эталонным функциям:  $C^+$ ,  $C^\perp$  и  $C^-$ . Если копула-функция ближе всего к  $C^+$  зависимость характеризуется как комонотонная, если к  $C^-$ , то как контрмонотонная, а если к  $C^\perp$ , то как независимая.

В качестве меры близости будем использовать манхэттенскую метрику  $l_1$  для трёх функций  $l_1^+ = \sum_{a,b} \left| C_{x,y} \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) - C_{x,y}^+ \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) \right|$ ,

$$l_1^\perp = \sum_{a,b} \left| C_{x,y} \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) - C_{x,y}^\perp \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) \right| \text{ или}$$

$$l_1^- = \sum_{a,b} \left| C_{x,y} \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) - C_{x,y}^- \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) \right| \text{ и метрику Чебышева,}$$

$$l_\infty^\perp = \max_{a,b} \left| C_{x,y} \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) - C_{x,y}^\perp \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) \right| \text{ или}$$

$$l_\infty^+ = \max_{a,b} \left| C_{x,y} \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) - C_{x,y}^+ \left( \frac{a}{p}, \frac{b}{p} \right) \right|.$$

Проиллюстрируем применение копула-функций к анализу состояния валютного портфеля. В качестве исходных данных возьмём обменные курсы Канадского доллара (CAD), Доллара США (USD), Британского фунта стерлингов (GBP), Китайского юаня (CNY), Турецкой лиры (TRY) и Японской йены (JPY) за период с 01.09.2013 г. по 31.08.2014 г. Воплотим вышеизложенный алгоритм в виде кода в среде программирования Matlab на примере Китайского юаня и Японской йены.

```

clc
for j=1:247
%расчёт доходностей обменного курса Китайского юаня
yieldCNY(j)=log(CNY(j+1)/CNY(j));
%расчёт доходностей обменного курса Японской йены

```

```

yieldJPY(j)=log(JPY(j+1)/JPY(j));
end;
CAD1=sort(yieldCNY); %построение вариационного ряда
disp('CNY='); %вывод полученного вариационного ряда на экран
disp(sort(CNY1));
JPY1=sort(yieldJPY); %построение вариационного ряда
disp('JPY1='); %вывод полученного вариационного ряда на экран
disp(sort(JPY1));
%расчёт статистических оценок копула-функций;
%манхэттенская метрика, эталонная функция C+
p=100; %задание числа p
kol=0;
for a=1:10 % перебор узлов квадрата
for b=1:10 %с числом клеток,равным 10
for i=1:247 %проверка выполнения условия  $x_i \leq x([a/n/p]), y_i \leq y([b/n/p])$ 
if and(yieldCNY(i) <= CNY1(round((a/p)*247)), yieldJPY(i) <= JPY1(round((b/p)*247)));
kol=kol+1; %подсчёт количества двоек  $(x_i, y_i)$ , удовлетворяющих условию
end;
%расчёт метрики L1 от эмпирической оценки копула-функции до C+
M=abs(kol/247-min(a/p,b/p));
if kol>1 M=M+abs(kol/247-min(a/p,b/p)); end; end; end; end;
disp(M) %вывод на экран метрики L1
%чебышевская метрика, эталонная функция C-
p=100; %задание числа p
kol=0;
for a=1:10 % перебор узлов квадрата
for b=1:10 %с числом клеток,равным 10
for i=1:247 %проверка выполнения условия  $x_i \leq x([a/n/p]), y_i \leq y([b/n/p])$ 
if and(yieldCNY(i) <= CNY1(round((a/p)*247)), yieldJPY(i) <= JPY1(round((b/p)*247)));
kol=kol+1; %подсчёт количества двоек  $(x_i, y_i)$ , удовлетворяющих условию
end; end; end; end;
%расчёт метрики Чебышева от эмпирической оценки копула-функции до эталонной функции C-
M=max(abs(kol/247-max((a/p)+(b/p)-1,0)));
disp(M) %вывод на экран метрики Чебышева
Представим полученные результаты в виде таблицы:

```

Таблица

**Отклонения эмпирических оценок от эталонных значений  
копула-функций**

	$I_1$				$I_\infty$			
	$\rho(C_{x,y}, C^-)$	$\rho(C_{x,y}, C^\perp)$	$\rho(C_{x,y}, C^+)$	$\rho(C_{x,y}, C^-)$	$\rho(C_{x,y}, C^\perp)$	$\rho(C_{x,y}, C^-)$	$\rho(C_{x,y}, C^\perp)$	$\rho(C_{x,y}, C^+)$
<i>CNY, JPY</i>	0	0.0100	0.1000	0	0.0100	0	0.0100	0.1000
<i>CNY, TRY</i>	98.5366	98.5166	98.3366	49.2683	49.2583	49.2683	49.2583	49.1683
<i>CNY, USD</i>	95.8537	95.8337	95.6537	47.9268	47.9168	47.9268	47.9168	47.8268
<i>CNY, GBP</i>	12.4390	12.4190	12.2390	6.2195	6.2095	6.2195	6.2095	6.1195
<i>CNY, CAD</i>	29.3496	29.3296	29.1496	14.6748	14.6648	14.6748	14.6648	14.5748
<i>JPY, TRY</i>	0	0.0100	0.1000	0	0.0100	0	0.0100	0.1000
<i>JPY, USD</i>	0	0.0100	0.1000	0	0.0100	0	0.0100	0.1000
<i>JPY, GBP</i>	0	0.0100	0.1000	0	0.0100	0	0.0100	0.1000
<i>JPY, CAD</i>	0	0.0100	0.1000	0	0.0100	0	0.0100	0.1000
<i>TRY, USD</i>	47.8057	47.7857	47.6057	23.9028	23.8928	23.9028	23.8928	23.8028
<i>TRY, GBP</i>	6.9069	6.8869	6.7069	3.4534	3.4534	3.4534	3.4575	3.3534
<i>TRY, CAD</i>	14.8340	14.8140	14.6340	7.4170	7.4070	7.4170	7.4070	7.3170
<i>USD, GBP</i>	7.3765	7.3565	7.1765	3.6883	3.6883	3.6883	3.6783	3.5883
<i>USD, CAD</i>	15.7236	15.7036	15.5236	7.8618	7.8518	7.8618	7.8518	7.7618
<i>GBP, CAD</i>	5.0202	5.0002	4.8202	2.5101	2.5001	2.5101	2.5001	2.4101

Большинство наборов валют в рассмотренных портфелях характеризуется комонотонной зависимостью. Это говорит о том, что современный валютный рынок настолько подвержен взаимной интеграции и глобализации, что предприятию почти невозможно предугадать, на какой валютный рынок ориентироваться при формировании своих валютных портфелей – на азиатский (и включать в свой портфель юань, йену и лиру) или на западный (Доллар США, Канадский доллар и фунт).

#### *Литература:*

1. R. B. Nelsen. An Introduction to Copulas. Springer Series in Statistics, N.Y., 2006.
2. S. Zhang, F. Jiao. Factor copula models and their application in studying the dependence of the exchange rate returns. International Business Research, № 2, 2011.
3. Моделирование многомерных распределений с использованием копула-функций. Часть 1. Фантацини Д. // Прикладная эконометрика. 2011. №22 (2).

*Кривцова Л.М., Личино С.В.*

## **К ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Знание гражданского законодательства, федеральных законов об отдельных организационно-правовых формах компаний и различных нормативных актов, регулирующих весь процесс образования и функционирования частных фирм ещё не определяет успешность бизнеса. Большинство начинающих предпринимателей стараются изучать опыт успешных бизнесменов, интересуются, какими компетенциями предприниматель должен обладать. Предпринимательские компетенции – это умения и навыки, необходимые предпринимателю для открытия дела и профессионального, успешного управления бизнесом.

Проблема формирования компетенций будущих профессионалов нашла свое отражение в трудах зарубежных и отечественных ученых. Следует отметить во избежание неясности терминов, что в зарубежной литературе часто используемое слово ‘competencies’ совпадает по значению с русским словом «качества». Почетный профессор Эдинбургского университета (Шотландия) Джон Равен, широко известный своими работами в области диагностики и исследования компетенций, выделил 37 видов компетенций [3]. В экономической сфере ученый выделяет компетенции, связанные с готовностью и способностью обучаться самостоятельно; уверенностью в себе, самоконтролем, адаптивностью

(отсутствием чувства беспомощности); вниманием к проблемам, связанным с достижением поставленных целей; самостоятельностью мышления, оригинальностью, критическим мышлением, готовностью решать сложные вопросы; готовностью работать над чем-либо спорным и вызывающим беспокойство; исследованием окружающей среды для выявления ее возможностей и ресурсов (как материальных, так и человеческих); готовностью полагаться на субъективные оценки и идти на умеренный риск; готовностью использовать новые идеи и инновации для достижения цели; знанием того, как использовать инновации; настойчивостью, использованием ресурсов; способностью принимать решения, персональной ответственностью; способностью мотивировать других людей работать сообща ради достижения поставленной цели; готовностью заниматься организационным и общественным планированием.

По мнению известного экономиста Йозефа Алоиза Шумпетера – предприниматель характеризуется, во-первых, особым взглядом на вещи, причем главную роль играет воля и способность выделять определенные моменты действительности и видеть их в реальном свете; во-вторых, способностью идти вперед, в одиночку; в третьих, его воздействием на других людей, которое он определяет понятиями «иметь вес», «обладать авторитетом», «уметь заставить повиноваться» [1,12].

В исследовании МакКлиланда и МакБера выделяются 14 базовых личностных качеств, прослеживающихся в поведении успешных предпринимателей [4, 225].

Результаты исследования, проведенного ими в Индии, Эквадоре и Малави, продемонстрировало, что качества успешных предпринимателей ни в коей мере не обусловлены и не ограничиваются культурой, страной проживания или континентом.

МакКлиланд и МакБер выделили 3 основные группы качеств по направлениям деятельности, обуславливающих успешное достижение результатов: 1) поиск возможностей, 2) планирование деятельности, 3) использование полномочий [4, 225].

Приведем подробное описание основных качеств, определяющих успешность предпринимателя.

Поиск возможностей:

1. Инициативность. Выполняет задачи без предварительной просьбы или распоряжения с чьей-либо стороны, или без наличия обстоятельств, вынуждающих к действиям.
2. Направляет усилия на расширение бизнеса в новые сферы или в области создания новых продуктов и услуг.
3. Ищет нестандартные возможности для начала нового дела, получения прибыли, помощи, приобретения оборудования, рабочего пространства.
4. Рассчитывает риски, оценивает альтернативные возможности.

5. Предпринимает действия по снижению рисков и контролю доходов.
6. Принимает участие в деятельности, предполагающей трудности и умеренный риск.
7. Стремление к качеству и продуктивности: находит способы выполнять различные действия более качественно, быстро и дешево; разрабатывает или использует такие методы, которые способствуют своевременному завершению работы в соответствии со стандартами качества.
8. Упорство: работает, несмотря на наличие серьезного препятствия; продолжает тот же вид деятельности, или выбирает иную стратегию, чтобы преодолеть существующие трудности; берет на себя ответственность за предполагаемый результат деятельности.
9. Обязательность: жертвует личными интересами или предпринимает максимальные усилия для завершения работы; подключается к деятельности сотрудников, чтобы закончить работу; стремится к удовлетворению желаний клиентов и ставит длительные доброжелательные отношения выше своих финансовых интересов.
10. Поиск информации: самостоятельно получает информацию от клиентов, поставщиков и конкурентов; изучает, каким образом возможно поставлять товар или предоставлять услугу; консультируется с экспертами по вопросам бизнеса или его технического обеспечения.
11. Постановка целей: формулирует цели и задачи, которые имеют для него значение и дают стимул; четко детально формулирует долгосрочные цели; ставит достижимые краткосрочные цели.

#### Планирование деятельности:

12. Систематическое планирование и мониторинг: осуществляет планирование путем дробления крупных задач на более мелкие по временному охвату задания; анализирует результаты планирования, после достижения определенных целей и изучения изменяющихся условий; ведет финансовую отчетность и использует ее для принятия деловых решений.

#### Использование полномочий:

13. Убеждение и установление контактов Р: использует тщательно продуманные стратегии для воздействия и убеждения других; использует влиятельных людей в качестве агентов для достижения своих собственных целей; развивает и поддерживает деловые контакты.
14. Независимость и уверенность в себе: стремится к независимости правил и контроля со стороны других; придерживается собственного мнения, при давлении оппозиционных точек зрения или



первичных неудач в бизнесе; выражает уверенность в своей способности завершить трудное задание или устранить проблему.

Поведенческие качества и навыки являются базовой составляющей предпринимательских компетенций, необходимой предпринимателю. Приобретенные поведенческие навыки определяют тип поведения, который будет демонстрировать предприниматель при выполнении задач различного рода. Некоторые из этих навыков скрыты в личности предпринимателя, что объясняет необходимость их выявления и дальнейшего совершенствования. Другие поведенческие навыки приобретаются в процессе обучения и совершенствуются через постоянную практику.

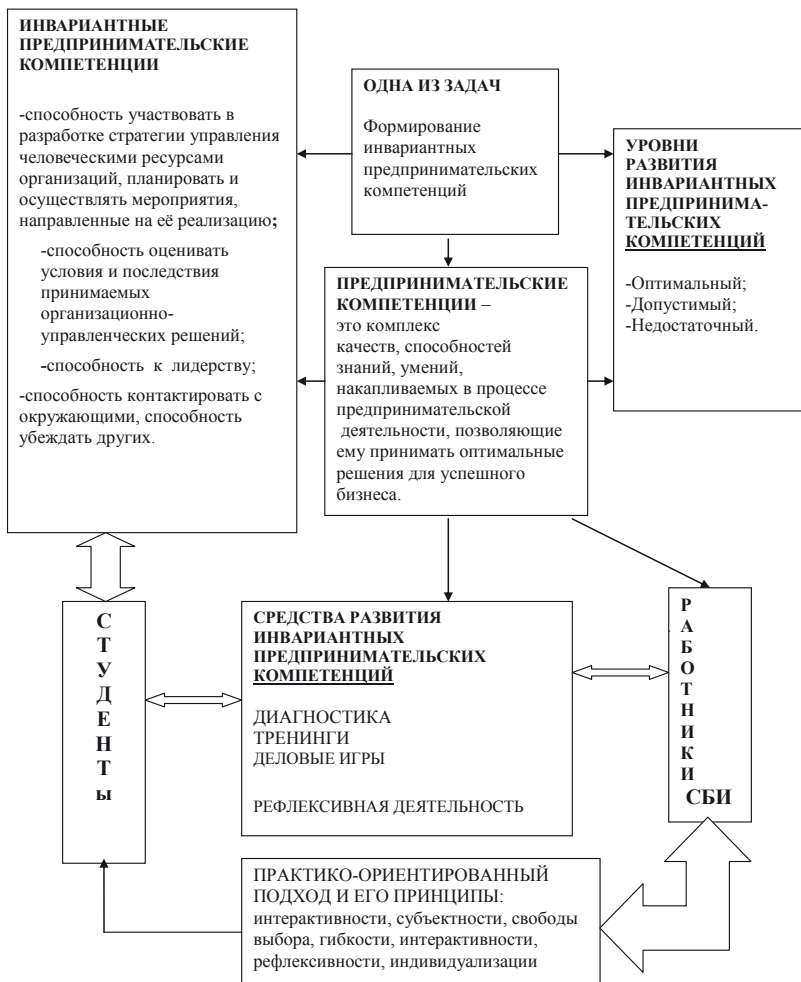
Интересен опыт деятельности АНО студенческого бизнес-инкубатора – «Звездный путь» (г. Рязань). Организация, решает задачи не только оказания помощи студентам в создании жизнеспособных и эффективных производств на базе их идей, но и решает ряд психолого-педагогических задач, способствующих формированию комплекса инвариантных предпринимательских компетенций. Работа бизнес-инкубатора выстраивается на практико-ориентированном подходе, при опоре на ряд принципов: интерактивности (включение студента в коллективные и групповые формы деятельности); дифференциации (обеспечивает учет своеобразия индивидуальности и базовой подготовки студентов); индивидуализации (учитывает темп личностного развития, отражающегося на формировании предпринимательских компетенций студента в соответствии с его способностями и личностными качествами); субъектности, свободы выбора и гибкости (выстраивание индивидуальных образовательных траекторий студентов); рефлексивности (систематически проводится самоанализ, самооценку формирования предпринимательских компетенций студентов); субъект-субъектного взаимодействия.

Разработанная Теоретическая модель формирования предпринимательских компетенций современной молодежи на основе практико-ориентированного подхода (см. рис.1) была апробирована в 2012 году.

Комплекс средств формирования инвариантных предпринимательских компетенций современной молодежи на базе студенческого бизнес-инкубатора «Звёздный – путь» определен в контексте практико-ориентированного подхода: диагностика, тренинги, деловые игры, рефлексивная деятельность [2].

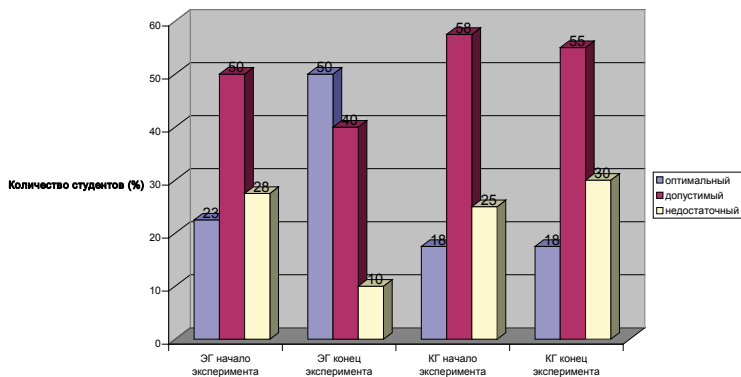
Формирующий эксперимент проводился с октября 2012 года по март 2013 года на базе студенческого бизнес-инкубатора. В результате определили динамику личностных изменений студентов, выявлялся уровень сформированности комплекса предпринимательских компетенций (см. Гистограмма 1).

Развитие комплекса предпринимательских компетенций студентов ЭГ и КГ в ходе формирующего эксперимента.



**Рисунок 1 – Теоретическая модель формирования предпринимательских компетенций современной молодежи на основе практико-ориентированного подхода**

Формирующий эксперимент подтвердил результативность программы и средств, направленных на формирование предпринимательских компетенций современной молодежи на базе бизнес-инкубатора в контексте практико-ориентированного подхода.



**Рисунок 2 – Развитие комплекса предпринимательских компетенций студентов ЭГ и КГ в ходе формирующего эксперимента**

Мы убеждены, что студенческие бизнес-инкубаторы являются одной из важнейших форм вовлечения студенческой молодежи в предпринимательскую деятельность, приобретения ими умений и навыков, необходимых предпринимателю для успешного управления бизнесом.

#### **Литература:**

1. Лапуста М.Г. Предпринимательство Учебник, М: ИНФРА-М, 2007, стр.12.
2. Пыленок, П.И. Кривцова Л.М. Организация и планирование бизнеса Методическое пособие к семинару, СПБАУиЭ, Рязань, 2007.
3. Равен Джон. Компетентность в современном обществе. Выявление, развитие и реализация. [Текст]/Д.Равен. – М., 2002.
4. JEANSHDJOHNDOC CILS07 File:MCBERMDS.docEx EXLANGDIR:MC-BERMDS.docFrom:Raven,J.,&Stephenson,J.(Eds.)(2001).Competence in the Learning Society(pp.225-235).New York: Peter Lang.

**Кузнецов А.В.**

## **АНГЛОСАКСОНСКАЯ МОДЕЛЬ КАПИТАЛИЗМА НА ПУТИ ПОСТРОЕНИЯ МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА: ВЫЗОВ РОССИИ**

После разрушения СССР Россия была встроена в процессы глобализации со всеми вытекающими из этого негативными социально-экономическими последствиями, связанными, прежде всего, с её галопирую-

ющей десоверенизацией. Однако сегодня Россия накопила достаточно сил, чтобы принять вызов однополярного мира, и уже существуют первые доказательства её возрастающей дееспособности к сопротивлению как в сфере геополитики, так и в сфере геоэкономики. В настоящий момент предстоит решить самую главную задачу – вырваться из навязанной англосаксами институциональной ловушки глобализации с целью полноценного восстановления своего суверенитета, экономической мощи и сохранения цивилизационной самобытности.

Следует подчеркнуть, что до сих пор в рамках глобализации фактически воспроизводилась англосаксонская модель капитализма (посткапитализма), ведущую роль в идеологическом и системном оформлении которой сыграла Великобритания [3]. Рассмотрим основные институциональные составляющие данной модели.

По мнению британского философа и экономиста, президента Института Адама Смита М. Пири, англосаксонская модель капитализма возникла не в результате стечения обстоятельств, а является продуктом культуры, в которой она родилась и развилась в соответствии с характерными чертами и стилем жизни того народа, который ее породил: хотя название модели происходит от германских племен, англов и саксов, которые в течение 5–7 вв. н.э. переселились на Британские острова из Северной Германии, она также воплотила в себя культуру кельтов (скотов), которые осуществили значительное влияние на ее формирование.

В основу этой модели положены два фундаментальных философских принципа, которые имеют глубокие корни в англосаксонской культуре – это принцип оппонирования, соперничества, противоборства (*adversarial principle*) и эволюционный принцип (*evolutionary principle*). Центральным элементом в британской философской традиции выступает понятие конфликта (конкуренции). Принцип оппонирования предусматривает подчинение каждого общественного действия двум сторонам, которые должны находиться в конфронтации друг к другу. Независимо от того, идет ли речь о судебном процессе, в котором дело одновременно ведется стороной обвинения и стороной защиты, о парламентской системе, представленной правящей партией и оппозицией, об оппонентах в научном эксперименте, либо о конкурирующих фирмах на рынке, победа в конкурентной борьбе должна быть присуждена той стороне, чья аргументация окажется наиболее убедительной.

В свою очередь эволюционный принцип предусматривает внесение постепенных изменений в порядок вещей, установившийся в настоящее время, при обязательном сохранении традиций. В наиболее общем смысле, принцип эволюции утверждает, что изменения должны происходить не внезапно в результате насильственных действий, которые мгновенно сваливают установившийся статус-кво, а путем постепенно-

го процесса, который позволяет внесение последовательных модификаций и их законодательное закрепление. Этот принцип требует существования системы достаточно толерантной к признанию изменений и достаточно гибкой для их внедрения в текущую практику. В результате функционирования такой системы устоявшееся положение вещей изменяется в другое путем серии промежуточных шагов, некоторые из которых представляются даже незаметными, но сложенные вместе формируют новое измерение реальности. Этот процесс принципиально отличается от тех процессов, которые характеризуются дискретными скачками [10].

Французский экономист М. Альбер первым предложил сравнительную методологию для сравнения “англосаксонской” и “рейнской” моделей капитализма, рассмотрев их отличия на примерах США и Германии. “Противостояние неоамериканского и рейнского капитализма, – пишет М. Альбер, – это война носителей двух антагонистических логик капитализма под покровом единого либерализма” [1, С. 27]. Теоретическое обоснование типологии моделей капитализма получило дальнейшее развитие в совместной работе канадского политэкономиста П. Холла и британского экономиста Д. Соскиса, популяризовавших термин “разнообразие капитализма”, выделив две модели современного капитализма: “либеральную рыночную экономику”, характерную для стран англосаксонского типа; и “координированную рыночную экономику” для стран континентальной Европы и Азии [7].

Первичным элементом институциональной матрицы англосаксонской модели капитализма являются религиозные ценности протестантизма, который послужил основой формирования буржуазного типа личности [4, С.114]. Наследование протестантских ценностей обусловило и то, что в неолиберальной англосаксонской модели предпочтение отдается индивидуализму, рациональному эгоизму, преобладанию личных прав над социальным равенством, минимальной роли государства в экономике и решающей роли бизнеса в структурировании трудовых отношений. Индивидуальный успех или поражение не зависят от помощи других – такая помощь рассматривается преимущественно как действие благотворительности, унижающее достоинство человека. Неолиберальные экономики практикуют «остаточное» социальное государство путем поддержания сравнительно низких ставок налогов, процентных ставок и гибких рынков труда, что создает повышенную мотивацию к трудоустройству [9, С.5].

Заметим, что Великобритания неоднократно бойкотировала социальные инициативы Евросоюза (в частности, в 1989 г. отказалась подписать Хартию Содружества про основные социальные права трудящихся; в 2003 г. – отказалась от применения директивы ЕС 2003/88/ЕС о рабочем времени) со ссылкой на то, что национальные интересы Ве-

Великобритании требуют функционирования более гибких (конкурентоспособных) рынков труда, чем это устанавливают регуляторные нормы социальной политики ЕС.

Хотя первые рабочие союзы возникли в Англии ещё в середине XVIII века (по типу которых несколько позднее были созданы профессиональные рабочие союзы в США), в современной англосаксонской модели уровень участия работодателей в профессиональных ассоциациях является низким. В качестве социальных партнеров эти ассоциации или слабые или их вовсе не существует, в то же самое время профессиональные союзы, например, в США, организованы в децентрализованной форме. В результате снижения важности трудовых отношений в англосаксонской системе наблюдается тенденция к сокращению членов профсоюзов. Так, в Англии в связи с законодательными ограничениями деятельности профсоюзов, введенных правительством М. Тэтчер, в 1984–1998 годах процентное соотношение членов профсоюзов снизилось с 54% до 36% [11, С.207].

В целом промышленность в странах с англосаксонской моделью характеризуется сравнительно низкой квалификацией труда и низкой заработной платой, а также чрезвычайно иерархической корпоративной организацией и использованием работников с высшим образованием на технических должностях. Относительное отсутствие высококвалифицированных трудовых кадров, организаций работников и работодателей, а также долгосрочного финансирования технологического развития заставляет англосаксонские фирмы концентрировать свою деятельность на производстве продукции с использованием дешевой рабочей силы и стандартизированных методах производства. Такая картина, однако, не мешает одновременному существованию в британской и особенно в американской экономике высокотехнологичных секторов, поскольку благодаря тесным связям с рынками капитала, сравнительно легкому доступу к венчурному капиталу и расширенным возможностям найма высококвалифицированных иностранных работников за высокую цену, крупные компании в США и Великобритании способны быстро инвестировать в инновационные секторы экономики (например, в фармацевтический сектор или сферу финансовых услуг) [8, С.6–8]. При этом инновации являются частной собственностью, которые через внедрение на рынок новых технологий обеспечивают их владельцам получение сверхприбылей.

В англосаксонской модели концепция фирмы понимается исключительно как частная собственность [2, С.65]. В США и Великобритании около 80% всех акций приходится на мелких акционеров. Напротив, финансирование бизнеса в континентальной Европе и Азии осуществляется преимущественно через банки. К примеру, в Японии и Германии доля банков в общем объеме финансовых активов экономики

составляет 60–70%, тогда как в США менее 25% [5, С. 23–24]. В Великобритании доля банков в финансировании частных компаний нефинансового сектора составляет всего около 18% [6, С.159].

Итак, движущим фактором социально-экономического развития в англосаксонской модели выступает стремление к коммерциализации всех без исключения сфер деятельности социума с целью максимизации прибыли. Высшим критерием общественной значимости человека считается деловой успех, в то время как бедность приравнивается к пороку. Социальный статус человека определяется не столько возрастом и приобретенным опытом, сколько принадлежностью к тому или иному имуществу классу, личными предпринимательскими достижениями и величиной финансовых активов. Место в социальной иерархии зависит от родового происхождения, владения недвижимым имуществом и степени практического вовлечения индивида в экономические процессы. Гарантом сохранности частной собственности выступает государство, которое в рамках установленных правил, контролирует все сферы производительной деятельности общества.

Модель англосаксонского глобализма является достаточно асоциальной в том плане, что ставит общество в чрезвычайно жёсткие рамки «работы ради работы», ведёт к углублению имущественного неравенства, всеобщей коммерциализации, механизации человеческих отношений, ориентированных преимущественно на извлечение монопольных прибылей в инновационных сферах в интересах незначительного меньшинства, изначально имеет утилитарный, сверхрациональный и конфронтационный характер, во многом противоречащий принципам гуманного сожительства и базовым системно-этическим стандартам русской цивилизации.

Подчеркнём, что советский эксперимент, идеологически смоделированный К. Марксом в Лондоне в процессе многолетней научной работы в библиотеке Британского музея, дал совершенно непредсказуемые, а во многих случаях выдающиеся результаты социального строительства, объективную оценку которым ещё предстоит сделать. В отличие от США, которые с момента своего основания, по сути, превратились в геополитический инструмент глобального продвижения англосаксонского цивилизационного архетипа, советской России во многом удалось сохранить свою цивилизационную самобытность в идеологии, культуре, литературе, искусстве, системе образования, организации трудовых и производственных отношений.

Подчеркнём, что в основе эволюции англосаксонской модели, всепланетарное насаждение которой началось ещё во времена существования Британской империи, лежат психологические мотивы – дефицит ресурсов и страх нехватки жизненного пространства, что обусловлено островной ментальностью англичан. У России география совершенно

иная, что априори отвергает её встраивание в англосаксонскую парадигмальную и мировоззренческую матрицу. Учитывая уникальный советский опыт социального экспериментирования, который бросил беспрецедентный вызов господствующему англосаксонскому миропорядку (что и послужило причиной целенаправленного разрушения СССР) сегодня Россия имеет все шансы стать государством-лидером по восстановлению многополярной системы международных отношений.

Однако, реальные преимущества модернизации России, её выхода на лидирующие позиции на международной арене заключены не столько в заимствовании надстроечного англосаксонского опыта, сколько в формировании системно-ценностного базиса, основанного на традиционных ценностях православного христианского мира: справедливости, правде, взаимовыручке, сострадании к ближнему, трудовых отношениях во имя воспроизводства всесторонне развитого человека в противовес узкоспециализированному функционеру.

Для построения максимально независимой экономической модели Россия имеет практически все необходимые ресурсы – человеческие, природные, финансовые. Тем более что многие отрасли, порядком преуспевшие усилиями глобализаторов, способны восстановить свое былое мировое первенство в относительно короткие сроки. Это обороноспособность, система образования, система медицинского обеспечения, культура. Больших усилий потребует возрождение некоторых отраслей промышленности и сельского хозяйства, однако в этом аспекте Россия уже имеет исторический опыт, которым с некоторыми поправками можно и нужно воспользоваться. Необходимо переосмыслить скептические подходы в отношении системы долгосрочного государственного планирования, а также выработать взвешенный подход в отношении форм владения природными богатствами с учётом интересов государства и народа. Не следует сбрасывать со счетов и опыт скоростного прорыва Советского Союза на главенствующее место в мире.

В финансовой же сфере, которая априори не может быть изолирована от мировой, стоит изучить сильные стороны англосаксонской модели и прагматично использовать их к собственной выгоде, не забывая, однако, что в этой модели понятия «партнер» и «конкурент» практически идентичны.

Для работы на данном направлении, кроме проведения, без всякого сомнения, необходимых конференций, симпозиумов и совещаний, имело бы смысл создать, если не отдельный научно-исследовательский институт, то группы соответствующих специалистов, которые могли бы осуществить системный анализ требуемых направлений развития, основанный на мировом опыте, а также отдельно на опыте СССР, и дать конкретные рекомендации к действию.



### *Литература:*

1. Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998. 296 с.
2. Дор Р. Различия японской и англо-саксонской моделей капитализма // Экономическая социология. 2008. Т. 9. №1. С. 65–78.
3. Кузнецов А.В. Англо-американская дуополия в бесполярном мире // США и Канада: экономика, политика, культура. 2013. № 6. С. 59–72.
4. Липов В.В. Институциональная составляющая социально-экономических моделей // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. 2005. Випуск 89–1. – С.112–118.
5. Шевчук А.В. Модели современного капитализма: основы сравнительного институционального анализа // Экономическая социология. – 2008. – Т.9. – №5. – С. 17–29.
6. Buckle M., Thompson J. The UK financial system: theory and practice. Manchester University Press. Fourth Edition, 2004. 374 p.
7. Hall P., Soskice D. Varieties of Capitalism – The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: University Press, 2001. 560 p.
8. Hoffman J. Co-ordinated continental European market economies under pressure from globalisation. Case study: Germany’s “Rhineland capitalism”. The Canadian Centre for German and European Studies. Working Paper Series Number 8. 2004. 27 p.
9. Iankova E. Government-Business-Civil Society Relations: Globalization and Competing Models of Contemporary Capitalism. Research Paper, Cornell University, 2001. 32 p.
10. Pirie M. The Anglo-Saxon model of capitalism (<http://madsen-pirie.com/the-things-that-i-do/communicating/the-anglo-saxon-model-of-capitalism/>)
11. The UK Economy. Sawyer M. (Ed.). 16<sup>th</sup> Edition. Oxford: University Press, 2005. 266 p.

*Кусова Ф.С., Ситихова Т.Е.*

## **ПАТЕРНАЛИСТСКИЙ ПОДХОД В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА**

Прогуливаясь по улицам родного города, я не перестаю любоваться его красотой, но иногда мой взгляд наталкивается на неприятные картины, например, замусоренные скверы и разбитые дороги. Выезжая в село, где я проводила много времени в детстве, я вижу вместо быстрой горной реки Фиадон реку с бардой. Моя соседка по квартире астматик и ее состояние периодически, в зависимости от выбросов в атмосферу

завода «Электроцинк», ухудшается. На Украине погибают люди и ситуация с каждым днем усугубляется. Есть ли у этих событий что-то общее. Несомненно – да. В корне всех этих проблем лежит отсутствие патриотических чувств у граждан.

Итак, современная общественно-политическая ситуация в нашей стране характеризуется тем, что проблема патриотизма и национальной идентичности занимает одно из ведущих мест в духовной жизни России. Недаром на Параде Победы 9 мая 2014 года Президент Путин В.В. впервые за многие годы обозначил патриотизм как центральную составляющую духовного воспитания подрастающих поколений нашей страны.

На проблему падения уровня патриотизма в российском обществе следует обращать внимание не только философам, социологам и политологам, но и экономистам, ведь патриотизм ещё и экономическая категория, определяющая мотивы поведения таких субъектов экономических отношений, как предприниматели, менеджеры, а также госслужащие на всех уровнях власти, и, конечно, простые люди.

В этом смысле следует говорить о понятии «национальная экономическая ответственность», основанном на расширении трактовки термина «корпоративная социальная ответственность» и понимании патриотизма как экономической категории. Дело в том, что слово «корпоративный» ассоциируется с такими явлениями как «клановость», «группизм». Это разделяет общество на классы, группы, у каждой из которой своя «корпоративная» ответственность, никак не связанная с интересами других групп и родной страны. Однако экономический субъект – это и менеджер, и бизнесмен, и чиновник, и простой человек.

На сегодняшний день представители бизнеса – главное звено в развитии экономики, самая деятельная часть общества. Опыт последних лет показывает, что предпринимательство при определенных условиях способствует повышению материального и духовного потенциала общества, создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого работника, ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и гражданской гордости.

Например, по Шумпетеру, предприниматель предстаёт своего рода «революционером от экономики», разрушает старый порядок и создаёт новый. В то же время склонность к риску характеризует в большей мере капиталиста, который рискует суммами, предоставляемыми предпринимателю в качестве ссуды. Шумпетер обращается к проблеме мотивов предпринимательского поведения, выделяя следующие их группы. К первой группе относятся стремление к свободе, желание приобрести «условия для развития личности», «сферу влияния» и т.д. [2: 234].

Вторая группа мотивов связана с волей к победе. В нее входят, с одной стороны, желание борьбы, а с другой – стремление к успеху ради

успеха. В обоих случаях, считает Шумпетер, предпринимателя интересует не экономическая сторона дела сама по себе. Величина прибыли здесь играет роль показателя успеха и символа победы. В этой группе доминирует стремление подняться вверх по социальной лестнице. Эти мотивы поведения предпринимателя принципиально отличаются от экономических.

Третья группа мотивов связана с радостью творчества, которая только в предпринимательской деятельности становится определяющим мотивом поведения предпринимателя. Предприниматель получает удовольствие от работы и творческую радость.

Шумпетер рассматривает предпринимательство как один из факторов экономического развития наряду с капиталом, трудом и землёй. От того, связывают ли предприниматели и руководители свое будущее со страной, где они работают, зависит и способ ведения бизнеса, и долгосрочность планов и вложений, и общая забота о благополучии страны. Эти обстоятельства актуализируют необходимость наличия патриотических чувств в среде предпринимателей.

Проблема морали в экономической науке не нова. Еще 160 лет назад академик Российской академии наук, профессор Московского университета и один из авторитетнейших ученых-экономистов и публицистов России второй половины XIX начала XX веков Иван Иванович Янжул, рассматривал данную проблему в своей работе «Экономическое значение честности». Он провел параллель между понятиями «патриотизм» и «честность». По его мнению, они очень близки, и патриотизма не может быть без честности.

Академик писал в своем труде: «Ни одна из добродетелей, создающих богатства в стране, не имеет такого крупного значения, как честность. Без доверия, которое на ней покоится, не может развиваться ни промышленность, ни торговля. Поэтому все цивилизованные государства считают своим долгом обеспечить существование этой добродетели самими строгими законами и требовать их исполнения. Здесь имеется в виду, во-первых, честность, как исполнение обещания, во-вторых, честность, как уважение к чужой собственности, в-третьих, как уважение к чужим правам и, в-четвертых, как уважение к существующим законам и нравственным правилам». Вывод ученого о том, что одним из важных критериев цивилизованности общества является обеспечение честности в своих делах и управляющими и управляемыми, звучит актуально и в наше время. Как бы в назидание нам, россиянам, живущим и творящим в начале XXI века, звучат его слова о том, что «ложь и обман на самом деле играют слишком большую роль в русской жизни и грозят уничтожить и парализовать все благо от всех производимых реформ».

«Жизнеспособность народа зависит от его любви к правдивости», – небезосновательно подчеркивает Янжул. «Если народ будет состоять

из купцов-обманщиков, из недобросовестных ученых, которые станут прилаживать науку к своим выводам, из пристрастных мыслителей, из политиков, для которых хорошо всякое средство побороть противника, из людей, готовых предать и продать, то такой народ обречен на гибель».

Современники говорили об академике Янжуле, что своим очерком «Экономическое значение честности» он «воспел честность и патриотизм как жизненно необходимую добродетель для нормального развития экономики и общества» [4].

Обобщая сказанное, можно предложить следующее определение. Патриотизм с экономической точки зрения означает преданность экономическим интересам родной страны при совершении любых хозяйственных сделок. Патриотизм российского предпринимателя – это ценностное положительное отношение к истории и культуре своей Родины, народу и государству, детерминирующее развитие бизнеса и достижение прибыли с учетом национальных и социальных интересов.

Проблема резкого падения патриотизма возникла в России в 1990-х гг. Именно отказ от коммунистической идеологии привел к неопределенности в массовом сознании. Роль России на мировой геополитической арене стремительно падала. Началось становление нового предпринимательского слоя России с 1990-х гг. И в результате этого в отечественной деловой среде патриотические ценности уступили место ценностям материальным. На первое место вышли ценности индивидуального благополучия и потребительского достатка. Такие проблемы, как социальный цинизм, вывоз капитала за рубеж, хранение бюджетных средств на счетах иностранных банков, эмиграция по различным причинам, прежде всего материальным, в том числе «утечка мозгов», разворовывание природных ресурсов, проживание и обучение «элиты» и ее потомства за границей, ориентация крупного бизнеса на выкачивание ренты из природных ресурсов без взгляда в будущее, пренебрежение национальными интересами в макроэкономической и внешней политике и многие другие проблемы являются следствием отсутствия патриотизма.

Для наглядного представления обратимся к статистике. Если говорить о том, как часто граждане покидают страну, то самыми скромными показателями внешней миграции являются данные Росстата: по их информации, в течение 3 лет динамика возрастает. В 2011 г. международная миграция составила 36774 человека, в 2012 г. – 122752 человека, в 2013 г. – 186382 человека. Здесь надо учитывать, что Росстат считает полноценными эмигрантами только тех, кто поменял гражданство и отказался от российского паспорта. Чуть более высокий показатель приводит Федеральная миграционная служба, однако и Росстат, и ФМС сходятся в том, что больше всего россиян эмигрируют в Китай, Турцию, США, Германию [6; 7].

Независимая статистика и различные социологические опросы, прежде всего, фокусируют свое внимание на том, сколько россиян хотели бы уехать из страны, по каким причинам и что они для этого предпринимают. Так, фонд «Общественное мнение» приводит цифру 15 – столько процентов россиян хотели бы навсегда покинуть Россию. В возрастной группе до 35 лет этот процент, по данным фонда, повышается до 25%.

Самый масштабный опрос в области эмиграции провел ВЦИОМ. И его данные куда более похожи на правду, если судить по настроениям в российской блогосфере и на форумах. ВЦИОМ опросил 1600 человек в 138 населенных пунктах России: уехать из страны хотела бы почти половина высокообразованных молодых специалистов. На вопрос ВЦИОМ, для чего они хотели бы поехать за границу, россияне отвечали так: 20% опрошенных хотели бы поработать за границей, 13% хотели бы поучиться, еще 13% хотели бы навестить своих родственников; 20% задумываются о постоянном месте жительства и собирают информацию о жизни за границей, консультируются со знакомыми, которые уже там; 16% потенциальных эмигрантов изучают иностранный язык, большая часть ищет работу за рубежом, собирают деньги и выбирают программу для переселения [5].

Мы также провели свое небольшое исследование среди студентов 2-3 курсов факультета управления и вот что выяснилось. Из 50 респондентов 38 человек видят проявление истинного патриотизма в укреплении семьи и воспитании детей в духе патриотизма, 31 человек считает, что улучшение государством условий жизни населения является необходимым условием воспитания патриотических чувств у населения, 29 человек не хотели бы менять гражданство, 36 человек считают себя патриотами. Казалось бы, можно радоваться. Однако 31 человек из 50 хотели бы реализовать свой потенциал за границей, а на вопрос «Если бы у вас был выбор места дальнейшего обучения за границей или в России, какой вариант вы предпочли бы?» 33 респондента ответили, что хотят учиться за границей. То есть ситуация аналогична общероссийской.

Это – крайне опасное явление и не только с демографической точки зрения. Речь идет о нежелании россиян менять что-либо в своей стране и равнодушии к ее судьбе, гораздо проще и дешевле покинуть ее. Бизнесмены и руководители предприятий коими собираемся становиться и мы, студенты факультета управления, очень важное звено в экономической системе страны, а их намерения, планы и отношение к стране – важный показатель здоровья национальной экономики, определяющий и ее перспективы.

Способы решения проблемы патриотизма в нашей стране можно рассматривать с разных позиций. Что касается экономического патриотизма, ученые-экономисты предложили свою точку зрения, согласно

которой основными задачами формирования экономического патриотизма на уровне государства являются: создание государственной идеологии, адекватной целям выживания нации в условиях глобализации и поддержание ее в актуальном, соответствующем запросам молодых поколений и тенденциям трансформации современного мира, состоянии. Успешное решение этой задачи требует осознания всеобщего и объективного характера процесса глобализации, как определяющей черты развития человеческого сообщества на современном этапе, понимания важности и актуальности оперативной консолидации усилий всех слоев общества на основе формирования национальной идеи как идеи выживания нации в глобальном мире.

Кроме того следует способствовать распространению идей экономического патриотизма и разъяснять его суть как социальное явление и способ защиты экономических интересов нации. Формирование потребительских предпочтений населения должно происходить исходя из приоритета местного, национального по отношению к чужому, импортируемому. Оказание в этой связи информационной и консалтинговой поддержки отечественным производителям должно стать одной из задач государства. Кроме того желательно проведение разъяснительной работы с населением через средства массовой информации, в трудовых коллективах, а также с использованием возможностей системы народного образования, создание системы экономической и психологической поддержки проявлений экономического патриотизма в обществе [1:134].

В качестве задач формирования экономического патриотизма на уровне трудовых коллективов, на наш взгляд, следует рассматривать следующие:

- разъяснение смысла производственно-хозяйственной деятельности не только в качестве источника создания и получения материальных благ, но и как средства защиты экономических интересов своей семьи, народа, государства;
- разъяснение содержания глобальной конкуренции как основы изменения отношения к производственному процессу и оценке его результатов;
- формирование особого отношения к процессу производства на основе преодоления оставшегося с советских времен расточительства материальных и интеллектуальных ресурсов, а также недооценки человеческого фактора как важнейшей предпосылки формирования эффективных асимметричных ответов на вызовы глобальных конкурентов;
- создание системы морального и материального поощрения проявлений экономического патриотизма в трудовых коллективах, бизнес-организациях.

К сожалению, патриотизм – одно из тех качеств человека, которое нуждается в постоянной поддержке государства, особенно в трудные

периоды истории. Поэтому так важно, чтобы государственная социально-экономическая и информационная политика затрагивала вопросы активизации патриотических настроений в российском обществе, особенно в деловой среде. Патриотизм должен стать высшей ценностью предпринимательского слоя и всего российского народа, объединяющим началом, вершиной системы ценностных ориентаций каждого из нас. Следует формировать образ нового россиянина, честного, ответственного, трудолюбивого, образованного, физически здорового, исполненного гордости за свою страну.

Отечественному телевидению и радио также требуется больше передач, рассказывающих об истории, культуре, науке, образовании, выдающихся гражданах России.

Внести соответствующие коррективы необходимо и в учебные программы высшего профессионального образования. Если в школах уже внедрено преподавание патриотически-ориентированных дисциплин, например, связанных с изучением истории и культуры родного края, то в вузах патриотическому воспитанию уделяется крайне мало внимания. В новых образовательных стандартах должна быть предусмотрена возможность формирования общекультурных и профессиональных компетенций, связанных с патриотическими аспектами тех или иных учебных курсов. Из дисциплин экономического профиля можно привести такие примеры, как «Мировая экономика», «История экономических учений», не говоря уже о курсах истории, культурологии, философии.

Тем не менее, следует понимать, что экономическая целесообразность патриотизма проявляется в долгосрочной перспективе. В краткосрочном периоде экономический эффект от патриотизма отрицательный. Очевидно, что дешевле слить барду в реку, чем строить завод по ее переработке, осуществить вредные выбросы в атмосферу, чем устанавливать очистные сооружения. Но ведь не все в этом мире измеряется деньгами.

Представим себе ситуацию, когда Ваш старый родитель заболел. Экономический эффект от его лечения также как и в случаях описанных выше будет отрицательным, однако соображения морали не позволят никому из нас рассматривать ситуацию с позиции коммерческой выгоды. То же самое и с любовью к Родине.

Однако выбор за каждым из нас!..

#### *Литература:*

1. Нифаева О.В. Патриотизм и национальная идентичность в системе ценностей российских менеджеров и предпринимателей / О.В. Нифаева // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. №6. С. 130-135.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: «Эксмо», 2007.

3. Андрееenkova A. Остаться или уехать? // «Эксперт». №48 (732). URL: [expert.ru/expert/2010/48/ostatsya-ili-uehat/](http://expert.ru/expert/2010/48/ostatsya-ili-uehat/) (дата обращения 23.03.2014).

4. Воспевший честность / Российская академия наук: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=180a076f-2d7f-49f0-ab1b-bc7674abf485&print=1> (дата обращения 17.04.2014).

5. Всероссийский Центр Изучения Общественного Мнения (ВЦИОМ). [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/> (дата обращения 29.03.2014).

6. Федеральная миграционная служба: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fms.gov.ru/> (дата обращения 29.03.2014).

7. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/migr1\\_bd.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/migr1_bd.html) (дата обращения 25.05.2014).

*Лебедев К.Н.*

## ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

В настоящее время оказавшаяся в кризисном состоянии еще в советские времена экономическая наука «анализ хозяйственной деятельности» [4, 8–12] пытается реанимировать свой авторитет на пути развития такой ее части, как финансовый анализ, причем на «старых» теоретических основаниях, забывая, что именно с признания ограниченности этого исследования и необходимости выхода за его информационные рамки началось развитие самой науки «анализ хозяйственной деятельности» в 30-е гг. прошлого века в нашей стране.

Объективной проблемой финансового анализа выступает отсутствие в реальной жизни условий, при которых разрабатываемые учеными-аналитиками варианты выводов, соответствующие определенным данным (собственно) отчетности (за два смежных года), могут быть адекватными, прежде всего, конечные выводы, а именно, оценки перспективности или стабильности бизнеса (например, на предмет решения вопроса о выдаче кредита), оценки эффективности деятельности работников (для премирования, решения кадровых вопросов и пр.), наконец, рекомендации по улучшению деятельности предприятия (а также объединения).

Выводы анализа отчетности, разрабатываемые в науке, могут быть верными при наличии следующих условий:

1. Бухгалтерская отчетность объективно отражает деятельность предприятия.



2. Динамика годовых показателей потоков и запасов (за два смежных года), содержащихся в отчетности, отражает динамику соответствующих потоков и запасов в отчетном году.

3. Показатели, используемые в анализе тех или иных сторон работы предприятия (их элементов), верно отражают эти стороны (их элементы).

4. Критические уровни показателей, используемые в методах оценки, соответствуют критическим уровням данных показателей у анализируемого показателя.

5. Ухудшение или улучшение (плохое или хорошее состояние) отдельных сторон деятельности предприятия (их элементов) является отражением ухудшения или улучшения (плохой или хорошей) деятельности предприятия соответственно.

6. Ухудшение или улучшение деятельности предприятия является следствием вины или заслуг его работников соответственно.

7. Состояние отдельных сторон деятельности предприятия (их элементов) в текущем году соответствует их состоянию в отчетном году или тенденциям их изменения, выявленным в отчетном году.

Важно отметить, что данные условия отражают условия адекватности выводов, основывающихся друг на друге, в связи, с чем условиями адекватности последующего вывода выступают и условия адекватности всех предшествующих (в логической цепи) выводов.

Перечисленные выше условия, как правило, не соблюдаются:

1. Бухгалтерская отчетность может исказить объективную картину работы предприятия.

2. Динамика годовых показателей потоков и запасов (за два смежных года) может не отражать динамики соответствующих потоков и запасов в отчетном году, даже если годовые показатели подсчитаны верно.

3. Показатели, используемые в анализе тех или иных сторон деятельности фирмы (их элементов), могут не отражать их (в полной мере), даже если эти показатели верно отражают динамику соответствующих потоков и запасов.

4. Критические уровни показателей, используемые в методах оценки, могут не соответствовать критическим уровням данных показателей у анализируемого предприятия, даже если эти показатели верно отражают соответствующие стороны деятельности предприятия (их элементы).

5. Ухудшение или улучшение (плохое или хорошее состояние) отдельных сторон деятельности предприятия (их элементов) может быть отражением, наоборот, улучшения или ухудшения (хорошей или плохой) деятельности предприятия в отчетном году соответственно, даже если ухудшение или улучшение (плохое или хорошее состояние) этих сторон (их элементов) соответствует действительности.

6. Ухудшение или улучшение деятельности (плохая или хорошая деятельность) предприятия, даже если оно соответствует действительности, может не быть следствием вины или заслуг его работников соответственно.

7. Состояние отдельных сторон деятельности предприятия (их элементов) в текущем году может не соответствовать их состоянию в отчетном году или тенденциям его изменения, выявленным в отчетном году, даже если это состояние или тенденции реально имели место в отчетном году.

Дадим некоторые пояснения.

1. Не секрет, что в современных условиях бухгалтерская отчетность представляет собой результат борьбы внешних и внутренних сил, заинтересованных как в объективном, так и в необъективном отражении в ней работы предприятия. Самими учеными, положившими начало науке «анализ хозяйственной деятельности», доказано, что при капитализме имеет место массовая сознательная фальсификация отчетности, в которой зачастую участвуют организации, общественной целью которых является как раз обеспечение ее объективности (например, аудиторские компании)<sup>29</sup>.

2. Приведем простой пример, доказывающий, что динамика годовых показателей может не улавливать реальной динамики отражаемых ими потоков и запасов. Пусть деятельность фирмы в году, предшествовавшем отчетному, и в отчетном году представляла собой последовательность полугодовых участков абсолютной статистики, характеризовавшихся разными уровнями выпуска. В 1-м полугодии года, предшествовавшего отчетному, выпуск составил 350 млн. руб., во 2-м – 650, всего за год – 1000 (350+650). В 1-м и 2-м полугодиях отчетного года выпуск составил 625 и 575 млн. руб. соответственно, всего за год – 1200 млн. руб. (625+575). Сравнение годовых показателей (1000 и 1200 млн. руб.) говорит о положительной динамике выпуска, анализ же выпуска по полугодиям (350, 650, 625, 575 млн. руб.) говорит, наоборот, об устойчивой (обозначившейся еще с начала отчетного года) негативной динамике выпуска.

---

<sup>29</sup> Как отмечал в своей работе «Балансы капиталистических предприятий и их анализ» (1956 г.) советский ученый-аналитик Н.Р. Вейцман, главной причиной фактического участия в фальсификациях отчетности аудиторских фирм является то, что, не желая растерять свою клиентуру, они вынуждены закрывать на соответствующие нарушения глаза. Еще одной причиной является то, что функции аудиторских фирм выходят далеко за рамки проверки финансовой отчетности, например, они занимаются оптимизацией налогообложения на предприятиях, в связи с чем также теряют объективность [1, 96]. Как пишет Н.Р. Вейцман, «не приходится поэтому удивляться, если даже весьма снисходительные к капиталистическим дельцам судебные органы США неоднократно были вынуждены признавать порочными опубликованные балансы, невзирая на состоявшуюся проверку их «независимыми» аудиторскими» [1, 96].

3. Примером показателей, не отражающих (в полной мере) соответствующий элемент стороны деятельности предприятия, являются коэффициенты износа и годности основных средств<sup>30</sup>, используемые в анализе технического состояния основных средств (представляющего элемент такой стороны работы предприятия, как имуществовое состояние, или состояние материально-технической базы (по-другому – способность производить продукты). Техническое состояние основных средств, т.е. их полезные свойства, используемые в осуществляемых на предприятии процессах, может находиться на одном (нормативном) уровне в течение всего срока их службы, несмотря на неуклонно идущий процесс ухудшения их физического состояния (время достижения последним критического уровня и определяет нормальный срок службы основных средств). Это достигается посредством соблюдения правил эксплуатации основных средств, в том числе требований к обслуживанию и текущему ремонту. Таким образом, техническое состояние основных средств в данном случае не равно их физическому состоянию. Последнее определенным образом влияет на первое только при неадекватной эксплуатации основных средств или после окончания срока их службы.

Далее, физическое состояние основных средств (или степень их надежности при использовании) изменяется вовсе не пропорционально времени и интенсивности их непосредственного использования или подвергания воздействию естественных процессов, а нормальные (физические) сроки их службы могут быть не равны нормативным срокам службы.

Но именно пропорциональное прохождению нормативных сроков службы и интенсивности использования уменьшение стоимости основных средств отражают коэффициенты износа и годности основных средств, так как износ и остаточная стоимость отдельных средств труда определяются на основе соответствующих норм. Рассчитываемое таким способом уменьшение стоимости основных средств реально отражает не динамику их физического состояния и, тем более, не динамику их технического состояния, а процессы списания их стоимости на себестоимость выпускаемых товаров, определяемые амортизационной политикой, выступающей частью экономической политики, т.е. процессы, имеющие весьма косвенное отношение к динамике физического и технического состояния основных средств. Данные коэффициенты, адекватно отражающие степень списания (недосписания) стоимости основных средств на выпущенные товары и уровень накопленного амортизационного фонда, используются для измерения имущественного состояния

*30 Коэффициент износа – отношение накопленного к концу года износа основных средств к первоначальной стоимости основных средств на конец года. Коэффициент годности – отношение остаточной стоимости основных средств к их первоначальной стоимости на конец года.*

предприятия «за неимением лучшего», хотя такое использование давно стало традиционным<sup>31</sup>.

Исходя из отмеченного выше, например, рост коэффициента износа и снижение коэффициента годности могут соответствовать улучшению технического состояния основных средств (из-за улучшения их обслуживания), даже 100-процентный износ какого-то средства труда может не говорить о его плохом техническом состоянии.

4. Критические уровни показателей, используемые в методах оценки, включенных в методики финансового анализа, предлагаемые учеными-аналитиками, в лучшем случае могут отражать средние критические уровни, соответствовавшие условиям хозяйствования, существовавшим на моменты опробования соответствующих методов перед их включением в методики. При этом предполагается, что критические уровни соответствуют отраслевой принадлежности анализируемых на основе этих методик предприятий и месту их расположения. Однако к моменту использования соответствующих методик в практике управления хозяйственные условия неизбежно меняются, что делает выводы, получаемые на основе методов оценки, неадекватными. Однако, в действительности, это далеко не единственная причина неадекватности соответствующих выводов. Не секрет, что никакой подгонки под текущие условия хозяйствования, а также отраслевой и территориальной дифференциации, критические уровни, используемые в методах оценки, включаемых в методики финансового анализа, не подвергаются (это делается в специальных исследованиях по отдельным методам оценки; при разработке методик анализа у ученых просто нет физической возможности осуществить соответствующие корректировки).

5. Известная из марксистской политической экономии замена труда машинами, приводящая к росту резервной армии труда, с точки зрения капиталистов связана с повышением эффективности деятельности предприятий (с ростом их прибылей и рентабельности вложенного капитала). При этом данный процесс связан с улучшением такой стороны деятельности предприятий, как использование труда (в частности, снижается доля оплаты труда в стоимости реализованных товаров), но с ухудшением такой стороны деятельности предприятий, как использование основных средств (в частности, увеличивается доля амортизации в стоимости реализованных товаров).

---

31 В.В. Ковалев и В.В. Патров в книге «Как читать баланс» (2003 г.) справедливо пишут о процессе амортизации, что «этот процесс традиционно рассматривался в нескольких аспектах как способ: а) определения текущей оценки неизношенной части основных средств; б) распределения на готовую продукцию одновременных затрат в основные средства; в) накопления финансовых ресурсов для последующего замещения выбывающих из производственного процесса основных средств или вложения в новые производства» [3, 287].

6. Так, снижение прибыли и рентабельности капитала, вложенного в предприятие, могут произойти вследствие мер правительства по снижению цен на товары, выпускаемые предприятием, наоборот, улучшение данных показателей может произойти по причине аналогичных мер в отношении цен на производственные ресурсы, приобретаемые предприятием. Это не позволяет адекватно оценивать эффективность деятельности работников, их вклад в результаты работы предприятия и др. по динамике данных показателей.

7. Будущая деятельность анализируемого предприятия определяется не только уровнем деятельности, достигнутым к концу отчетного года, но и мерами, принятыми в текущем году до момента получения выводов анализа отчетности, и мерами, предусмотренными планом его будущей деятельности. Эти меры могли и могут соответственно кардинальным образом изменить характер будущей деятельности предприятия по сравнению с той его оценкой, которая получена в ходе анализа. Так, предприятие, которое по данным отчетности является неплатежеспособным или обладающим плохой ликвидностью, к моменту, когда предполагается начать с ним сотрудничество, может оказаться идеальным в рассматриваемых отношениях, или, наоборот, предприятие, платежеспособное и характеризующееся хорошей ликвидностью по данным отчетности, к моменту предполагаемого сотрудничества с ним может оказаться в рассматриваемых отношениях несостоятельным. В связи с событиями после отчетной даты банк, определив для себя возможность выдать кредит фирме на основе анализа ее отчетности, должен обязательно проверить, не взяла ли фирма за период с начала текущего года до момента данного решения кредит под те же нужды у другого банка или не предполагается ли его реальное получение в ближайшем будущем у другого банка.

Фактически причиной несоблюдения рассматриваемого условия верности выводов анализа отчетности является такая особенность процессов, изучаемых в экономике, как постоянное изменение их причин. Важно отметить, что действие этой причины условности выводов анализа постоянно усиливается с середины 60-х гг. XX века вследствие усиления сложности и подвижности внешней среды организаций.

Для того чтобы обеспечить правильность предлагаемых выводов, методики финансового анализа, разрабатываемые учеными-аналитиками, должны обязательно предусматривать поиск и использование дополнительной информации, позволяющей установить характер и степень несоблюдения рассмотренных выше условий, и принятие последних в расчет (наряду с данными отчетности и данными, полученными на их основе) при формулировке вариантов выводов. Между тем, как видно из учебной литературы по финансовому анализу, исследование деятельности предприятия (ее сторон, их элементов) осуществляется только по

данным отчетности (иногда предполагается использование цифровых данных пояснительной записки, расшифровывающих отдельные показатели отчетности). Таким образом, в предлагаемых методиках финансового анализа проблема несоблюдения условий достоверности выводов анализа отчетности полностью игнорируется.

Важно отметить, что рассмотренные выше условия адекватности выводов анализа не получают отражения и в теоретических частях работ по финансовому анализу или анализу хозяйственной деятельности, методики которого включают финансовый анализ. Лишь в отдельных работах раскрывается проблема необъективности бухгалтерской отчетности и использования прошлой деятельности фирмы для изучения ее будущей деятельности.

В этих условиях методики финансового анализа при их использовании в практике управления могут привести практику хозяйственного управления к неверным выводам и мерам хозяйственной политики (от чего в значительной мере спасает недостаток науки, рассматриваемый ниже).

Другим субъективным недостатком науки является сведение предлагаемых методик к простой обработке данных отчетности. Не сложно обнаружить, что во многих разделах финансового анализа в предлагаемых его методиках отсутствуют какие-либо варианты выводов, соответствующие тем или иным результатам обработки данных, в том числе учитывающие выводы других разделов, не говоря уже об их обосновании. Если какие-то варианты выводов и приводятся, то они, как правило, соответствуют отдельным вариантам результатов расчетов, а соответствующие обоснования отсутствуют. Причиной рассматриваемого недостатка является определенное понимание авторами методик неадекватности выводов, основывающихся на данных отчетности. Опасения быть поднятыми на смех (а может быть и ввести в заблуждение читателей) побуждают их воздерживаться от формулировки однозначных выводов (например, уволить в текущем году дополнительно нанятых в базисном году рабочих на том основании, что в отчетном году снизилась производительность труда), а понимание бесполезности выводов-предположений (например, снижение производительности труда может говорить об ухудшении работы предприятия) – от выводов вообще. При этом авторы работ по финансовому анализу «не жалеют» своих читателей, предлагая им заниматься весьма трудоемкими расчетами (очевидно, ориентируясь при разработке методик на количество печатных листов). При этом популярностью пользуются методы детерминированного факторного анализа, достоверность которых также условна и авторов методик финансового анализа абсолютно не заботит [6, 4–13], [5, 78–81].

Практически скрытым от ученых из области финансового анализа

остается другое и, возможно, более перспективное направление использования его результатов, в котором условия достоверности выводов анализа отчетности учитываются лишь формально. Если традиционно финансовый анализ позиционируется как средство разработки мер хозяйственной политики (анализ для себя), то в этом случае он используется для выработки средств оказания управляющих воздействий, которыми выступают его определенные результаты, демонстрируемые лицам, на которых оказываются воздействия (анализ для других). Эти результаты выступают средством убеждения или побуждения соответствующих лиц осуществить какие-то действия, в которых заинтересован субъект воздействия (например, побудить госзаказчика заменить поставщика товаров для государственных нужд на свою фирму, продемонстрировав первому негативные результаты оценки стабильности и перспективности бизнеса второго), или в правильности принимаемых в отношении них мер (например, убедить недовольного сотрудника, подвергнутого санкциям, в правильности понижения его в должности или увольнения, показав этому сотруднику соответствующие результаты оценки эффективности его деятельности, сделанной на основе «уважаемой» методики).

Эффективность воздействий результатами финансового анализа достигается наличием в его методиках необходимых вариантов соответствующих требований к лицам, выступающим объектами воздействий, или вариантов мер воздействия на них (в связи с этим соответствующие методики должны содержать, например, разнообразные варианты наказания и поощрения работников, соответствующие разным значениям интегральных оценок эффективности их деятельности), а также прозрачностью выводов анализа и их убедительностью, которая в данном случае не имеет прямой связи с их объективностью. Убедительность, как и объективность, достигается включением в методику действий по проверке исходных данных, индивидуальным подбором параметров, используемых в методах оценки, и их пороговых значений, полнотой используемых параметров, использованием только тех параметров, которые относятся к делу, использованием обоснованных приемов расчетов, и, что немало важно, использованием дополнительной информации. Несколько в стороне от объективности лежат такие способы обеспечения убедительности, как подбор показателей, к которым наиболее чувствительно лицо-объект воздействия, использование «пирамид» оценок (т.е. оценок, формируемых на основе других оценок), как правило, вызывающее «уважение» у лиц-объектов воздействия, приведение уровням оценок соответствующих им вариантов развития управляемого объекта или его элементов (от самых безрадостных, способных шокировать лицо-объект воздействия, до самых радужных, способных вызвать у него эйфорию).

Авторы лишь отдельных работ только упоминают о соответствующем свойстве результатов финансового анализа<sup>32</sup>. Тот финансовый анализ, который представлен в современной отечественной учебной литературе по данной дисциплине, очевидно, может быть использован для разработки средств воздействий еще в меньшей степени, чем для разработки мер хозяйственной политики.

Таким образом, современный российский финансовый анализ, судя по учебной литературе по данной дисциплине, в основном продолжает линию материнской науки «анализ хозяйственной деятельности» по разработке методик аналитической работы, оторванных от жизни, не учитывающих реальных потребностей практики экономического управления, в традиционном духе кабинетной науки.

#### *Литература:*

1. Вейцман Н.Р. Балансы капиталистических предприятий и их анализ. – М: Внешторгиздат, 1956.
2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Проспект, 2008.
3. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс? – М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Лебедев К.Н. Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ». – М.: МАКС Пресс, 2013.
5. Лебедев К. Н. Методы детерминированного факторного анализа и методология экономического исследования // Вестник Финансовой академии. – 2008. – № 4.
6. Лебедев К.Н. Проблемы факторного анализа, основанного на методах детерминированного факторного анализа (проблемы науки «экономический анализ») // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2012. – № 3.

---

*32 Как пишут В.В. Ковалев и О.Н. Волкова в учебнике «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» (2008 г.), «те, кто профессионально занимается анализом кредитоспособности предприятий, понимают, что предсказание финансовых трудностей может стать образцом самосбывающегося прогноза, т.е. прогноза, сбывающегося только потому, что в него поверили. Для компании самосбывающийся прогноз банкротства, сделанный серьезным кредитным учреждением или аудиторской фирмой, может стать смертельным» [2, 398].*



## **УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В ЧАСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ПРОГРАММ ЗАИМСТВОВАНИЙ**

Порядок проведения оценки управления государственным долгом в части формирования и исполнения программ заимствований:

1. Оценка фактического исполнения программ заимствований в сравнении с параметрами, заложенными в принятые программы заимствований в соответствии с утвержденным законом о бюджете соответствующего уровня на определенный год;

2. Оценка формирования программ заимствований согласно проектируемым параметрам бюджета соответствующего уровня на планируемый период с одновременной выработкой предложений по изменению (увеличению или уменьшению) объемов финансирования соответствующих объектов за счет заемных средств в текущем периоде исполнения бюджета соответствующего уровня;

3. Оценка соответствия управления государственным долгом посредством расчета соответствующих долговых показателей (коэффициентов), характеризующих качественные характеристики объема государственного долга и других показателей, вытекающих из программ заимствований.

Разработка подходов к определению целей проведения оценки управления государственным долгом в части формирования исполнения программ заимствований базируется на следующем:

1. Достижения стабильности рынка государственных ценных бумаг для прогнозирования положительного уровня процентных ставок;

2. Расширение круга инвесторов, видов заимствований и государственных (муниципальных) гарантий;

3. Увеличение доли среднесрочных и долгосрочных заимствований в общем объеме привлекаемых средств;

4. Создание благоприятной конъюнктуры для привлечения заимствований с внутреннего рынка при уменьшении заимствований с внешнего рынка;

5. Обеспечение ликвидности рынка государственных ценных бумаг и других долговых обязательств.

Непосредственно критериями проведения оценки управления государственным долгом в части формирования и исполнения программы заимствований являются:

– эффективность проводимых мероприятий согласно программ заимствований;

– абсолютные и относительные показатели, характеризующие объемы государственного (муниципального) долга.

В процессе использования абсолютных и относительных показателей, характеризующих объемы государственного (муниципального) долга, применяются стандартные процедуры сравнения запланированных и фактических показателей, выстраивания динамики этих показателей и проведение их анализа.

Данный вопрос предполагается рассмотреть с двух позиций: оценка эффективности управления государственным долгом в части формирования программ заимствований и эффективности государственного финансового контроля за этим процессом.

Оценка эффективности дает возможность рассматривать качественную определенность, как общих мероприятий (сведений, показателей и т.п.), отраженных в программах заимствований, так и отдельных заимствований (конечных заемщиков, их гарантов и т.п.) в их взаимосвязи, что позволяет установить их качественное различие. Эти процедуры дают возможность более качественно осуществлять государственный финансовый контроль по вопросам исследуемой тематики.

Однако до сих пор не выработано каких-либо единых правил оценки эффективности, поскольку само ее понятие имеет разные трактовки. Эффективность должна оцениваться по итогам исполнения программ заимствований, а следовательно и по итогам проведения конкретного контрольного мероприятия, поскольку именно тогда может быть получен иной результат в отличие от простого подсчета превышения объемов заимствований по сравнению с запланированными показателями в программах заимствований, транзакционных издержек или выявленных финансовых потерь. Подход в отношении данного вопроса выражается в следующем.

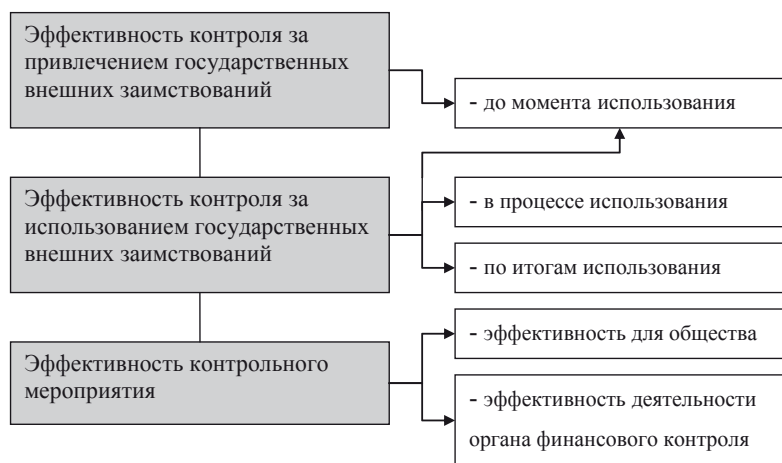
Исходя из проведенного анализа разных взглядов на определение понятий эффективности оценки управления государственным долгом в части формирования программ заимствований и эффективности государственного финансового контроля за этими процессами, уточнено, что под эффективностью следует понимать соотношение, характеризующее тем, насколько привлеченные средства использованы так, чтобы с наименьшими затратами достичь наилучшего результата. При наименьшем количестве использованных ресурсов должен быть достигнут именно наилучший результат, а не запланированный.

Кроме того, понятие эффективность государственного финансового контроля за программами заимствований имеет двойное толкование, эффективность использования заемных средств и эффективность непосредственно контроля. В данной работе рассматриваются лишь вопросы эффективности использования заемных средств согласно параметрам программ заимствований, а также контроля как такового.

По итогам проведения исследования сформулированы и обоснованы критерии эффективности управления государственным долгом в части формирования программ заимствований и эффективности государственного финансового контроля за государственными заимствованиями исходя из форм контроля: предварительного, текущего (оперативного) и последующего контроля.

Обосновано, что эффективность управления государственным долгом в части формирования программ заимствований и эффективности государственного финансового контроля этих программ необходимо рассматривать комплексно, используя при этом системный подход. Например, предложено при рассмотрении вопросов в области государственного финансового контроля за государственными внешними заимствованиями, а следовательно и за программами заимствований программами заимствований руководствоваться триадой эффективности (рис.).

Данный подход (без каких-либо корректировок) может быть рассмотрен только применительно к государственному финансовому контролю за программами заимствований.



*Рисунок – Триада эффективности*

В зависимости от составных элементов триады эффективности различаются критерии эффективности.

Критериями эффективности следует считать обобщенные совокупности показателей, отражающих различные стороны деятельности объекта контроля (в данном случае это касается программ заимствований).

Именно с этих позиций целесообразно реализовать критерии проведения оценки управления государственным долгом в части формирования и исполнения программ заимствований, так как исследование проводится для последующего использования его результатов в практической деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации.

В этих целях была (на основе вышеуказанного исследования) разработана таблица эффективности, позволяющая сопоставить определенные критерии эффективности, которые являются таковыми для целей нашего анализа, и триаду эффективности. Соответствующие параметры приведены в таблице.

Таблица

**Таблица эффективности**

<b>Триада эффективности</b>	<b>Критерии эффективности</b>
1. Эффективность контроля за привлечением государственных заимствований, отражаемых в программе заимствований	Законность Обоснованность Целесообразность Результативность
2. Эффективность контроля за использованием привлеченных государственных заимствований: – в процессе использования – по итогам использования	Обоснованность Результативность Целевое использование Экономность Продуктивность
3. Эффективность контрольного мероприятия – эффективность для общества, для субъектов хозяйствования и субъектов власти – эффективность деятельности органа государственного финансового контроля (организационный аспект)	Действенность Экономность Продуктивность

Таблица построена по следующему принципу: а) контроль можно считать эффективным, если государственные заимствования, включенные в программу заимствований, эффективно привлечены и/или эффективно используются; б) сама организация и осуществление конкретных контрольных мероприятий эффективны, если отвечают параметрам, указанным в таблице эффективности.

При определении критериев эффективности исходным моментом является специфика государственного финансового контроля за государственными заимствованиями, отражаемыми, как при формировании, так и при исполнении программ заимствований.

По итогам исследования разработана следующая классификация показателей эффективности, что позволяет сопоставлять их и анализировать в статике и в динамике:

- абсолютные показатели эффективности, которые характеризуют степень достижения поставленных целей или запланированных результатов в натуральных и стоимостных показателях,

- качественные показатели эффективности, которые отражают качество работы объекта или системы управления при использовании тех или иных ресурсов,

- относительные показатели, которые показывают «цену» результативности с точки зрения финансовых затрат на единицу продукции или услуг,

- динамические показатели, которые показывают динамику как абсолютных, так и относительных показателей во времени.

Установлено, что оценку эффективности управления государственным долгом в части формирования и исполнения программ заимствований и контроля за этими процессами после проведения каждого контрольного мероприятия должен производить орган государственного внешнего финансового контроля, а именно:

- на федеральном уровне – Счетная палата Российской Федерации;

- на субфедеральном уровне – контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации;

- на муниципальном уровне – муниципальные контрольные структуры.

Предлагаемые методические основы определения эффективности оценки управления госдолгом в части формирования и исполнения программ заимствований, а также государственного финансового контроля этих процессов позволяют оценить эффективность финансового контроля за государственными внешними заимствованиями как управленческого действия (функции), так и деятельности органа финансового контроля. Кроме того, они дают возможность сквозной оценки, то есть приемлемы на различных уровнях управления органа финансового контроля (от инспектора до Счетной палаты Российской Федерации в целом) и в разных областях, а также количественно определимы, что позволяет оценивать деятельность органа финансового контроля по конкретным контрольным мероприятиям в динамике.

Исследование действующего механизма осуществления государственного финансового контроля за государственными внешними заимствованиями, включаемыми в программу заимствований, проведено на примере займов Международного банка реконструкции и развития (далее – МБРР).

По итогам анализа и обобщения выявлено, что существующий механизм заимствования у международных финансовых организаций, в частности, у МБРР (перечень проектов приводится в ежегодном самостоятельном разделе программ государственных внешних заимствований) содержит ряд недостатков, которые приводят к негативным последствиям:

- привлечение займов (кредитов) без прединвестиционного обоснования по проекту;
- факты возмещения неправомерных (не заложенных в смету) расходов за счет займов;
- осуществление расходов на подготовку (консультационные услуги) и их финансирование после момента вступления соглашения о предоставлении займа в силу;
- низкие темпы освоения значительной части проектов, финансируемых за счет займов;
- плохое освоение займов и как следствие аннулирование заимствованных средств;
- сумма оплаты консультационных услуг значительна во всех осуществляемых расходах по проекту;
- сроки реализации проектов, финансируемых за счет средств МБРР, не исполняются;
- новые заимствования не имеют достаточных обоснований при включении в программу заимствований.

Указанные проблемы требуют выработки и определения путей совершенствования управления госдолгом и государственного финансового контроля за государственными заимствованиями.

Эти пути могут быть определены, как в целом при оценке эффективности управления госдолгом в части формирования и исполнения программ заимствований, так и по отдельному заимствованию. Рассматривая далее приведенный выше пример использования средств займов МБРР можно отметить, что в превентивных целях доказано, что необходимо предусмотреть обязательную оценку эффективности проектов МБРР, которые впоследствии будут включены в программу государственных внешних заимствований на очередной финансовый год. Оценка обоснованности привлечения конкретного займа МБРР должна проводиться в обязательном порядке, что является во многом залогом эффективности использования привлеченных средств. Однако, одной оценки обоснованности недостаточно.

В этих целях должна проводиться комплексная оценка эффективности по критериям, разработанным в процессе исследования. При этом для достижения целей оптимизации контроля за программами заимствований, отражающих привлечение заемных средств, необходимо выработать систему мероприятий, позволяющих отслеживать процесс представления заявки и других документов, их рассмотрения, принятия решений, расчет необходимых показателей. Данную систему мероприятий и методику проведения оценки эффективности управления госдолгом (на примере формирования и исполнения программ заимствований), а также контроля за этим процессом возможно определить и закрепить в методических материалах по оценке эффективности госу-

дарственного финансового контроля за государственными заимствованиями Российской Федерации.

Непосредственно за Счетной палатой Российской Федерации (соответственно на своем уровне за контрольно-счетными органами субъектов РФ), исходя из данного конкретного примера, оставить функции по обязательному внешнему контролю за привлечением государственных внешних заимствований Российской Федерации, за формированием государственного внешнего долга Российской Федерации. Представляется целесообразным возложить на Министерство финансов Российской Федерации и Министерство экономического развития Российской Федерации рассматривать в обязательном порядке результаты проведенных Счетной палатой Российской Федерации экспертиз и выполнять соответствующие указания.

Для усиления контроля в рамках привлечения займов МБРР, включаемых в программу заимствований, необходимо проводить оценку эффективности проектов и дополнительную экспертизу проектов, которые будут финансироваться за счет займов МБРР. Также следует распространить данные процедуры на проекты, финансируемые за счет займов Европейского банка реконструкции и развития.

Все это свидетельствует о необходимости разработки методики оценки эффективности проектов (положения об оценке). Основной целью оценки является определение эффекта от реализации проекта для российской экономики.

По итогам проведенного исследования обосновано, что целесообразно организовать комплексный контроль со стороны всех заинтересованных министерств, ведомств, участников и представителей на основе баз данных с разграничением полномочий по заполнению и проверке информации в базах данных в установленные сроки, а также с формированием обязательных контрольных отчетов.

Преимущество такого подхода с использованием баз данных состоит также в том, что для осуществления текущего контроля не требуется выезжать на объект и анализировать там состояние реализации проекта. Следовательно, в определенной степени это означает экономию средств, затрачиваемых на контроль. При этом степень защиты информации должна быть достаточно высока.

Еще одним преимуществом является то, что каждый представитель, участник, министерство, ведомство обладает полной информацией, находящейся в свободном доступе для вовлеченных в реализацию проекта.

Такая база может быть успешно использована на любой стадии реализации проекта, а также содержать обычные для Счетной палаты Российской Федерации результаты последующего контроля. Этим обеспечивается наиболее важное для целей повышения эффективности

контроля – прозрачность привлечения и использования средств, привлеченных на возвратной основе и включаемых в программу заимствований.

#### *Литература:*

1. Жалнинский В.Б. Отдельные тенденции государственного финансового контроля за государственным долгом в Российской Федерации. – Элиста: КИЭСЭПИ, 2006.
2. Кабашкин В.А. Государственные долги и корпоративные структуры// Государственная служба. – 2006. № 6 (44).

*Меркулов Ю.А.*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОРОДСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ**

Актуальные процессы ускоренной урбанизации, свойственные для российских городов, высокие темпы автомобилизации населения привели к возникновению проблем в функционировании городских транспортных систем. Транспортные заторы, ставшие обыденным явлением не только для мегаполисов, но и для крупных региональных столиц, не только ухудшают уровень жизни населения, но и снижают конкурентоспособность территорий, создают проблемы для работы и развития предприятий и организаций, расположенных на городской территории.

Городская транспортная система является системой обслуживания населения, в целях удовлетворения его потребностей в перемещениях из одной части городской территории в другую. Она представляет собой совокупность транспортной инфраструктуры, транспортных средств, использующих данные инфраструктурные объекты, специализированных учреждений, занимающихся обеспечением перевозок, организационных принципов, регламентирующих функционирование данной системы, людей, использующих данную систему для своих перемещений.

Для решения проблем в ее функционировании необходима точная диагностика существующих проблем и определение результатов управленческого воздействия [1, 58]. Для данных целей целесообразно использовать показатель эффективности городской транспортной системы. Сама эффективность рассматривается, как совокупность экономической, социальной и экологической эффективности. При этом,



экономическая эффективность является одной из наиболее важных и малоизученных [2, 50].

Экономическая эффективность городской транспортной системы обычно рассматривается со следующих позиций:

1. Как эффективность деятельности перевозчиков городского общественного транспорта, выраженную в показателях рентабельности. Данный подход является не совсем корректным в силу того, что учитывается деятельность только одной составной части городского транспортного комплекса, в то время, как не учитывается построение самой транспортной системы, организация ее деятельности.

2. Как эффективность инвестиционных проектов реконструкции и развития городской транспортной системы, выраженная в показателях эффективности инвестиционных проектов. Данный подход также не совсем корректен, так как учитывает только эффективность конкретной инвестиционной деятельности при игнорировании самого процесса функционирования системы.

Требуется разработка концептуально новых подходов к определению экономической эффективности городской транспортной системы. Данный подход может быть выявлен на основе анализа главной задачи функционирования данной системы – обеспечения перемещение людей и грузов из одной части городской территории в другую. Учитывая реалии современной жизни, данное перемещение должно осуществляться максимально быстро при соблюдении всех требований безопасности. Временные затраты на перемещения по городской территории носят характер альтернативных издержек – человек либо находится в дороге, либо выполняет полезную для себя деятельность (работа, отдых). Поэтому, увеличение времени передвижения по городу можно рассматривать, как финансовые потери, а сокращение времени – как увеличение дохода.

Следовательно, показателем экономической эффективности городской транспортной системы, может стать время перемещения внутри городской территории. Определить уровень данной эффективности можно посредством операции нормирования – сравнения реального времени перемещений с эталонным значением. К определению самого эталонного значения можно подойти с двух позиций:

1. Определение времени перемещения на максимально разрешенной в городских условиях скорости по существующей улично-дорожной сети без воздействия транспортных заторов и системы организации дорожного движения (дорожных знаков и светофорных объектов). Данный подход позволяет определить минимальное время передвижения в рамках существующей транспортной системы.

2. Определения времени перемещения на максимально разрешенной в городских условиях скорости по воздушному расстоянию (по прямым

линиям). Данный подход учитывает организацию самой улично-дорожной сети и может применяться при реконструкции и разработке планов перспективного развития городской транспортной системы.

Таким образом, предложен подход к определению эффективности городской транспортной системы на основе критерия времени перемещения.

#### *Литература:*

1. Меркулов Ю.А. Разработка системной диагностики городской транспортной системы // «Современные тенденции в образовании и науке»: сборник трудов по материалам Международной научно-практической конференции 28 декабря 2012 г.: в 10 частях. Часть 10; М-во обр. и науки РФ. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013, с. 58-59.

2. Меркулов Ю.А. Системная диагностика городской транспортной системы как инструмент управления ее развитием // «Транспортно-логистические комплексы: актуальные проблемы функционирования»: Материалы международной научно-практической конференции 23 мая 2013 г. – Рязань, Рязанский филиал МИИТ, 2013 г.с. 49-53.

*Мотосова П.А.*

## **РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ГЧП ПО СРЕДСТВАМ ГРАНТОВЫХ ПРОГРАММ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ**

В настоящее время активно развивается государственно-частное партнерство (ГЧП) в научно-образовательной сфере. Это происходит в связи с тем что государство и бизнес заинтересованы в активном взаимодействии в решении масштабных задач, существующих на сегодняшний день и направленных на решение актуальных социально-экономических проблем.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в научно-образовательной сфере можно представить как взаимодействие государственных образовательных учреждений и структур бизнеса на основе взаимных интересов для достижения общих целей. Также, это партнерство представляет собой альянс между государством и бизнесом в целях реализации образовательных проектов на основе законодательных актов и специальных соглашений.

На сегодня большую роль призваны играть проекты ГЧП при соз-

дании и развитии университетских комплексов, объединяющих образовательные, исследовательские учреждения и иные учреждения и организации. Такая инновационная структура вуза позволяет повысить эффективность и качество образовательного процесса, максимально использовать интеллектуальные, материальные, информационные и человеческие ресурсы для подготовки специалистов, проведения исследований, разработки инновационных проектов.

Бизнес на сегодняшний день активно способствует развитию инвестиций в научно-образовательной сфере. Раньше частный бизнес ограничивался лишь благотворительной помощью, спонсорством или просто пожертвованиями, то на сегодня он ориентирован на активное участие в жизни научно-образовательной сферы и его развития, совершенствование материальной базы, привлечение своих специалистов в процесс модернизации учебных заведений, вовлечение за свой счет уникальных специалистов в систему подготовки кадров привлечение средств других благотворителей, а также бюджетов различных уровней для реализации совместных образовательных проектов в рамках и на основе ГЧП. Яркими примерами данного сотрудничества является создание корпоративных университетов как в самих компаниях или в рамках высшего учебного заведения.

Основными видами инвестиций в научно-образовательную сферу могут быть следующие:

- инвестиции в виде пожертвований в эндаументы, фонды развития и иные фонды, предназначенные для развития учебного заведения, грантовые образовательные программы;
- инвестиции, направленные на совершенствование или изменение рынка труда;
- развитие совместных проектов на основе софинансирования и взаимной выгоды;
- лоббирование интересов учебного заведения, проведение совместных акций и мероприятий.

Грант – это целевая финансовая дотация, предоставляемая на проведение научных исследований, обучение, внедрение проекта и т.д. Предоставлена она может быть как конкретному лицу так и организации. Под грантом понимают присуждение средств с целью финансирования решений проблем на местном, национальном или глобальном уровне.

Можно выделить наиболее распространенные виды грантов:

1. Финансирование академических программ, представляющих собой обучение в каком либо учебном заведении в течении определенного периода. Они делятся на долгосрочные (от 1 до 3 лет) и краткосрочные (от 1 недели до 1 года). Академические программы могут проводиться, как в РФ так и в зарубежных странах. Финансирование может покрывать все расходы или частично.

2. Гранты в участие в конференциях, летних школах и студенческих конгрессах относятся к подвидам академических программ. Это считается краткосрочные программы, они очень популярны среди учащихся средних и высших учреждений.

3. Гранты на проведение исследований. Обычно являются краткосрочными (несколько месяцев). В основном выдаются аспирантам и докторантам уже работающие над определенным исследованием и способны доказать необходимость продолжения исследования за границей или в других регионах страны.

4. Гранты на поездки. Под ними понимаются выезды на конференции, семинары. В данном случае гранд покрывает транспортные расходы.

5. Гранты на разработку небольшого проекта или малые гранты они включают в себя создание ассоциаций, разработку курса лекций и т. д. Покрываются расходы на аренду(покупку) помещения(аппаратуры), поиск материала, приглашение специалистов из других регионов или стран и т. д.

Грантовые программы за рубежом являются неотъемлемой частью развития научно-образовательной сфере. Это позволяет быстро адаптироваться к изменениям, повышая свою конкурентоспособность и не терять свою привлекательность, как к центру знаний.

За время работы грантовых программ, было создано значительно число фондов и некоммерческих организаций с целью поддержания и развития образовательных учреждений и инноваций. Была сформирована система взаимодействия между грантодающими организациями и фондами с получателями грантов и государством.

Среди международных фондов можно выделить самые крупные которые внесли значительный вклад в развитие образовательную и научную деятельность это: фонд Форда, фонд Мак Артуров, фонд Гумбольдта, программу Фулбрайта и др.

Например целью Международной программы стипендии фонда Форда (Программа IFP – International Fellowships Program) – программа, предоставляющая гранты (стипендии) для обучения по программам послевузовского университетского образования в области гуманитарных и социальных наук, в рамках тех академических дисциплин и областей, которые соответствуют основным направлениям работы Фонда Форда. Международная программа стипендий Фонда Форда направлена на выравнивание образовательных возможностей представителей разных слоев общества. Она поддерживает людей из тех социальных групп, которые традиционно имеют меньше возможностей в доступе к высшему образованию и недостаточно в нем представлены. К ним могут быть отнесены жители российских регионов (в том числе малых городов и сел), люди с ограниченными физическими возможностями,

беженцы и вынужденные переселенцы и т.д. На поддержку Программы могут рассчитывать те, чей доступ к высшему образованию затруднен в силу объективных причин: социальных, культурных, исторических, семейных, экономических.

Большую популярность получила программа Фулбрайта, которая предоставляет гранты на обучения, проведения исследований, чтение лекций и стажировку в любом университете США. Гранты присуждаются по итогам открытого конкурса по всем специальностям и направлениям.

Если рассмотреть практику грантовой деятельности в России в научно-образовательной сфере, то она получила развитие в следующих направлениях:

- разработка учебных программ и курсов;
- написание учебной и научной литературы;
- стажировки студентов, преподавателей (повышение квалификации);
- организация и проведение научных конференций;
- студенческие обмены, приглашение лекторов из зарубежных институтов;
- организация и осуществление совместных проектов;
- стипендия для победителей.

Зарубежные грантовые программы реализуются в нашей стране, но не достаточно активно. Яркими примерами реализации сотрудничества является программа Фулбрайта которая позволяет российским образовательным учреждениям приглашать на конкурсной основе лекторов из университетом США на срок от 2 до 6 недель. Например, каждой весной исторический факультет Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова принимает в своих стенах американских профессоров – стипендиатов особой Программы Fulbright Distinguished Chair – с семестровым лекционным курсом по истории Соединенных Штатов Америки. В настоящее время стипендия носит имя советского профессора, историка, академика Н.В. Сивачева, инициатора этого академического сотрудничества.

Таким образом, грантовые программы способствуют развитию и сотрудничеству между учебными заведениями и странами.

Как показывает российская практика, большую часть средств формируется из зарубежных источников и распределяется международными организациями. Но в последнее время все активнее создаются российским бизнесом некоммерческие фонды (организации). Активной грантодающей организацией является благотворительный фонд В. Потанина, основная задача фонда – поддержка одарённых, интеллектуальных и активных людей. Фонд формирует общественную среду, где ценностями являются творчество, профессионализм, добровольческая

активность. Важнейшим направлением деятельности фонда является проведение долгосрочных стипендиальных и грантовых программ, адресованных талантливым студентам и перспективным преподавателям ведущих государственных вузов России. Бюджет Благотворительного фонда В. Потанина составляет более 300 млн. рублей в год.

Приоритетом фонда Д.Зимины «Династия» является поддержка российской фундаментальной науки и ее популяризация в обществе.

Приоритетной деятельностью фонда «Новая Евразия» является поддержка российского образования, в рамках развития данного направления фонд организует на конкурсной основе стажировки для обучения в странах ЕС, Ближнего и Среднего Востока, Азии Австралии и Северной Америки в области гуманитарных и социальных наук.

Таким образом некоммерческие организации играют огромную роль в развитии научно-образовательной сфере, ее модернизации и поднимая престиж нынешнего образования как в России так и в мире. Следует подчеркнуть что грантовая система действует не только на столичные вузы, но а так же и на региональные, что помогает развивать уровень регионального образования.

#### *Литература:*

1. [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.yastudent.ru/>, свободный Официальный сайт фонда Форд [Электронный ресурс]//<http://www.iie.ru/ifr/> свободный.

2. Официальный сайт программы Фулбрайт[Электронный ресурс] //<http://www.fulbright.ru/ru> свободный.

3. Официальный сайт Благотворительного фонда В. Потанина [Электронный ресурс]//<http://www.fondpotanin.ru> свободный.

4. Официальный сайт фонда Д. Зимины «Династия» [Электронный ресурс] // <http://www.dynastyfdn.com> свободный.

5. Официальный сайт фонда «Новая Евразия» [Электронный ресурс] // <http://www.neweurasia.ru/>свободный.

### **Назранов З.З.**

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИИ**

По последним заявлениям политиков, ученых и различного рода экспертов, 2013 г. был признан годом с самым низким уровнем роста национальной экономики России за последнее время. По оценкам Ми-

неэкономразвития России, рост национального ВВП за январь–октябрь 2013г. составил всего 1,5 %. Неэффективность существовавших ранее стимуляторов роста, а также усиливающиеся сегодня изоляционистские настроения, вызванные международной обстановкой, накладывающие свой отпечаток на развитие нашей страны. И в настоящий момент экономика России находится у верхнего края потенциала экономического роста в рамках существующей ресурсной (экстенсивной) модели развития.

В подобном положении экономический рост, обеспечение устойчивого развития производства, повышение уровня жизни населения являются главными задачами современной России. В связи с этим возникла необходимость качественного изменения общего курса страны, которое можно обозначить как переход к стратегии инновационного развития, как на макро-, так и на микроуровнях. О необходимости перевода экономики на инновационный путь развития говорится и в Стратегии, и в Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 г., разработанных и принятых в самых верхних эшелонах власти. Однако процесс формирования инновационной экономики России идет крайне медленно. Фактически в экономике РФ господствует сырьевая ориентация, которая не способствует модернизации и стабильному экономическому развитию.

Актуальность построения инновационной модели развития представляется значимой еще и потому, что нашей стране к настоящему моменту не удалось добиться каких-либо существенных прорывов в научно-техническом развитии. Россия серьёзно отстает от мировых научно-технологических лидеров – США, Японии и стран Европейского Союза. В странах Запада и Японии уже утвердились пятый и шестой технологические уклады, основанные на распространении автоматизированного производства, информационных технологий и всестороннем включении национальных производств в глобальные производственные, инновационные, финансовые и иные сети. По оценкам экспертов, в России доля технологий пятого уклада пока составляет примерно 10 %, причем исключительно в наиболее развитых отраслях: в военно-промышленном комплексе и в авиакосмической промышленности. Более 50 % отечественных технологий относится к четвёртому уровню, а почти треть – и вовсе к третьему. [1]

Существующая модель экономического развития России обусловлена двумя обстоятельствами: *во-первых*, имеющимся природно-ресурсным потенциалом страны, *во-вторых*, распадом системы, действовавшей в условиях планового хозяйства и незавершенностью становления системы, отвечающей условиям инновационной экономики.

Соответственно инновационная экономическая модель должна быть основана на выпуске и экспорте высокотехнологичной и наукоем-

кой продукции, содержащей высокую добавленную стоимость. В основе инновационной модели развития лежит тесное сотрудничество секторов генерации знаний и инноваций: образования, науки, государства и бизнеса.

Теперь следует рассмотреть каждый сектор по отдельности, для определения состояния и перспектив развития.

Начнем с образования, ведь оно по праву является краеугольным камнем инновационной системы. Образование является основным сектором, формирующим в количественном и качественном аспектах человеческий капитал.

Директор Института социэкономки МФЮУ профессор Александр Бузгалин отмечал, что образование является главным элементом опережающего развития. [12]

Действительно, роль университетов как основных генераторов качественных сдвигов в современной науке, социальном укладе и технологическом прогрессе не вызывает сомнений. Так, вклад высокотехнологичной продукции, созданной выпускниками только Массачусетского технологического института и Стэнфордского университета, в ВВП США составляет порядка 1 трлн долл., а финансовый эффект от деятельности сотрудников компаний с высокой степенью профессиональной подготовки в экономике США в 30—50 раз больше, чем доход от продажи лицензионных технологий.

Несмотря на столь важную роль образования на сегодняшний день общая конкурентоспособность российских вузов оставляет желать лучшего и имеет тенденцию к неуклонному снижению.

Так, в представленном британским изданием Times Higher Education и информационным агентством Thomson Reuters рейтинге лучших вузов мира 2013-2014 гг. ведущий университет России – МГУ им. М. В. Ломоносова – не вошел в число первых 200 участников. В рейтинге лучших вузов 2012 г., по версии Шанхайского университета, МГУ занял лишь 80-е место.

Еще одной негативной тенденцией является снижение числа студентов, обучающихся по прикладным специальностям и увеличение объема гуманитарных дисциплин. В последние десятилетия увеличился выпуск специалистов гуманитарного профиля, что привело к дисбалансу спроса и предложения на рынках труда и образовательных услуг и, как следствие, к их несогласованности. Так, наблюдается снижение объемов производства отечественных предприятий из-за дефицита кадров инженерных специальностей.

Сокращение количества обучающихся по программам высшего профессионального образования в государственных образовательных учреждениях является сегодня реальной проблемой образовательной системы России. В последние годы численность студентов, поступивших



для обучения в государственные и муниципальные вузы, непрерывно снижается.

По официальным данным Росстата, в 2013 г. прием в государственные и муниципальные учреждения высшего профессионального образования сократился по сравнению с 2008 г. почти на 30,5 % (с 6215тыс. чел. в 2008г. до 4762тыс. чел. в 2013г.), в негосударственные – на 46 % (1298тыс. чел. и 885тыс. чел.). [10]

Для преодоления обозначенных выше негативных тенденций развития высшего образования в России Правительством РФ принято решение о реформировании образования и его модернизации.

Реформа стартовала подписанием 83-ФЗ от 8 мая 2010 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений», который поставил всю российскую социальную сферу на рыночные рельсы.[8] Следующим шагом стало принятие новых образовательных стандартов (ФГОС) для высшей школы. Закон 273-ФЗ от 29.12.2012 «Об образовании в РФ»– последняя недостающая деталь в этом механизме.[9]

В рамках разработанной Правительством РФ Стратегии инновационного развития страны до 2020 г. в основу данной реформы предполагалось положить сокращение числа вузов (их оптимизация) и создание научно-образовательных комплексов мирового уровня, которые послужили бы точками роста для формирования конкурентной среды. В реальности же это решение вылилось в процесс разложения системы высшего образования и никак не отразилось на качественных показателях отечественных вузов.

Несмотря на рост государственных расходов на научные исследования и разработки (с 431.1 млрд руб. в 2008 г. до 699.87 млрд руб. в 2012 г.) [11], на увеличение общего числа вузов, выполняющих исследования и разработки (с 540 в 2006 г. до 6660 – в 2012 г.), а также на удвоение количества кандидатов и докторов наук в вузах, эффективность от инвестиций в образование и науку остается крайне низкой. [11]

Низкое качество образовательных услуг, а так же меры, принимаемые правительством, окончательно добивают отечественную систему образования и приводят к структурным разрывам в экономической системе, выражающимся в отрыве образования от реальной практики.

Решениями данной проблемы могут быть:

- кардинальное повышение числа высококвалифицированных, связанных с реальной практикой, преподавателей;
- выравнивание количества и качества государственных и муниципальных услуг, оказываемых каждому гражданину вне зависимости от его проживания;
- реальное повышение профессионального уровня педагогов и укрепление материальной базы учебных заведений;

- подготовка высококвалифицированных инженеров и рабочих для реальной экономики;
- создание эффективных ПТУ и техникумов, в которых кроме образовательной подготовки будет идти и повышение квалификации. Это принуждает преподавателей жить в состоянии напряженного научного, карьерного и профессионального роста с мотивацией в виде возможности перехода в элитные научно-образовательные учреждения;
- обеспечение широкого набора механизмов сотрудничества бизнеса и образовательных учреждений.

Ситуация с образованием очень тревожная. Молодежь – это будущее нашей страны и поэтому нужно создать все условия и направить ее в нужное русло.

Следующим сектором генерации знаний является наука. В структуре инновационной модели она является ядром. Современный научный комплекс России имеет низкий инновационный потенциал, разбалансирован и неустойчив в силу многих причин. Советский Союз, напротив, по количеству научных работников (около 1,5 млн чел., примерно 25 % от общего числа ученых в мире) и по величине внутренних расходов на НИОКР (около 5 % ВВП) входил в ряд мировых стран-лидеров. Именно концентрация интеллектуальных ресурсов позволила СССР освоить практически все системообразующие технологии четвертого технологического уклада.

Несмотря на заявления Правительства РФ о приоритетном характере развития науки и образования, происходит дальнейшее ухудшение функционирования данных секторов, отсутствуют институты создания высокомаржинальных продуктов, технологических разработок. Свидетельством тому являются принятые федеральные законы от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» и от 27.09.2013 № 253-ФЗ «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». [7,9]

Ссылаясь на исследования Дежиной И. Г. (доктор экономических наук, заведующая сектором экономики науки и инноваций Института мировой экономики и международных отношений РАН) можно сказать, что главная цель реформы состояла не в формировании новой, комфортной для ученых системы, способствующей развитию перспективных научных исследований, а прежде всего в разрушении действующей системы. [4]

Из анализа таких составляющих, как динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками, динамика финансирования НИОКР, динамика количества научно-исследовательских организаций и т. д., можно сделать вывод, что состояние российской науки остается кризисным. Так, за период с 1992 по 2012 г. наблюдалось

сокращение числа научно-исследовательских организаций на 20,4 %, конструкторских бюро – в 2,5 раза, проектных организаций – в 15 раз. За тот же промежуток времени произошло сокращение общей численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, более чем в два раза. [11]

Отсутствие четких перспектив профессионального роста, а также невысокий престиж профессии ученого вкуче с недостаточным уровнем оплаты его труда порождают тенденцию к миграции наиболее конкурентоспособных ученых за границу, где давно выстроена система «вертикальной мобильности».

По различным оценкам, с 1990 г. из России эмигрировало более 1 млн научных сотрудников. Заметим, что, по мнению экспертов ООН, убытки экономики страны от потери работника с высшим образованием оцениваются от 300 до 800 тыс. долл., соответственно, реальный сектор экономики России потерял, по минимальным оценкам, порядка 800 млрд долл. И это без учета оттока выпускников вузов, около 15 % которых ежегодно уезжают за рубеж. Таким образом, реальные потери национальной экономики могут быть оценены в несколько триллионов долларов.

В то же самое время в странах – партнерах России по группе BRICS наблюдается обратный процесс. Так, вследствие возрастающего спроса на высококвалифицированную рабочую силу в Индии и Китае все большее число выходцев из этих стран возвращаются на родину из США. «Результативность» же отечественного научно-исследовательского сектора отражена в показателе доли России в мировом экспорте высокотехнологичной продукции – 0,3 %.

В структуре экономики, основанной на знаниях, наука трансформировалась в непосредственную производительную силу, основной фактор производства. Следовательно, необходимо в полном объеме гарантировать финансовое обеспечение НИОКР. Согласно исследованию ЮНЕСКО «Research and Development Expenditure» в РФ этот показатель (объем расходов на НИОКР, в % от ВВП) составляет всего 1,16%. Для сравнения в США – 2,9%, в Финляндии – 3,8%.

Но, вопреки заявлениям ряда ученых и государственных служащих, основная проблема развития российской науки заключается даже не в низком уровне финансирования, а в отсутствии спроса со стороны реального сектора экономики на отечественные научно-технические разработки. В результате сохраняется примитивная структура национальной экономики, еще больше усугубляющая потерю конкурентоспособности на международных рынках высокотехнологичной продукции. Учитывая роль науки и инноваций в формировании инновационной модели развития, переход к новому технологическому укладу реален только для стран, обладающих сильным научно-техническим потенциалом.

Одним из решений этой проблемы может быть блокирование неинновационных источников экономического развития и стимулирование использования инновационных источников (в первую очередь – развития человеческого потенциала, переходе к его активному применению).

Еще одним сектором генерации инноваций и знаний является бизнес, который в технологической цепочке от идеи до производства инновационного продукта является замыкающим звеном. Современное состояние отечественного предпринимательского сектора генерации знаний показывает крайне низкую степень его вовлеченности в НИОКР и отражает, прежде всего, соответствие нынешней экстенсивной модели экономического развития.

Чтобы бизнес мог производить инновационную продукцию, у него должна быть мотивация и возможность модернизировать технологическое оборудование. Собственно активное вовлечение данного сектора в сферу финансирования НИОКР и дальнейшего построение интеллектуальной модели развития экономики предполагает ряд мер:

- формирование государственного пакета стимулирующих мер – в первую очередь в виде налоговых льгот;
- создание и развитие открытых экономических зон;
- целевые государственные закупки инновационной продукции, размещение государственных заказов на выполнение НИОКР;
- создание эффективных условий для повышения квалификации персонала;
- запуск других экономических механизмов, сокращающих цикл трансформации идеи в инновацию.

И наконец, рассмотрим значение государства в формировании инновационной модели развития. Государство во всех процессах является своего рода дирижером, которому принадлежит исключительно важная роль. Основные задачи государства: совместно с научным сообществом и бизнесом разработать концепцию научно-исследовательской инновационной системы; определить правила и прозрачные условия функционирования всех основных звеньев данной системы; оказывать помощь во взаимодействии с иностранными государствами по части научно-исследовательской деятельности. Функции государства: профессиональное участие в инновационной деятельности федерального, окружного и регионального уровней; инициирование прорывных технологических и экономических инноваций, поддержка их на всех этапах жизненного цикла; финансирование инноваций в рыночной сфере (образование, наука, медицина, культура и т. д.) и военно-промышленном комплексе; мониторинг бюджетного и внебюджетного финансирования и фактической реализации проектов.

Особая роль отводится кадровой политике на высшем уровне управления системой – федеральном и региональном. Если государственный аппарат подбирается по принципу преданности и «семейственности»

(как в последние 20 лет), он, как правило, профессионально не ориентирован, обеспокоен собственным благополучием, не поддерживает инновации, поскольку не понимает их и боится совершить ошибку.

Исходя из всего вышесказанного, можно сказать, что сегодня позиция России на мировом рынке и в мировой экономике по критериям инновационности и уровня развития современных высоких технологий пока ещё остаются слабыми.

Поэтому необходимы стратегические решения по созданию институциональной базы для инновационной модели российской экономики, разработки программ и проектов государственной политики на этом важнейшем направлении, а самое главное контроль над их реализацией. Без создания инновационной системы, генерирующей инновации шестого технологического уклада, Россия не сможет реализовать свой потенциал и войти в группу стран технологических лидеров. А это осуществимо только на базе тесного сотрудничества государства науки, образования и бизнеса.

#### *Литература:*

1. Состоится ли переход российской экономики на инновационный путь развития? / Глазьев С.Ю. Российский экономический журнал, № 1-2, 2008, 25стр.

2. Гречко М. В. Роль науки в условиях экономики знаний: диагностика потенциала России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 38. С. 14–29.

3. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / под ред. Глазьева С.Ю., Харитонов В.В. – М.: «Тривант». 2009. – 304 с.

4. Реформа РАН: причины и последствия для науки в России/ Дежина И.Г. // Russie.Nei.Visions, №77, Май 2014.

5. К вопросу развития национальной инновационной системы России/ Григоренко О. В.// Бизнес Информ, №1, 2014г. – стр.65-68.

6. Инновационная Россия – 2020. (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года). Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://www.economy.gov.ru>.

7. О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 27.09.2013 № 253-ФЗ (ред. от 05.05.2014).

8. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ (ред. от 05.05.2014).

9. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 21.07.2014).

10. Образование. Официальный сайт Службы государственной статистики РФ. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat\\_ru/statistics/population/education/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat_ru/statistics/population/education/).

11. Россия в цифрах 2014 г. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_11/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/Main.htm).

12. Образование как стратегия опережающего развития. URL: <http://www.pravda.ru/economics/prognoses/08-02-2014/1191311-education-0/>.

## **НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: БУДЕТ ЛИ ОН ЭФФЕКТИВЕН В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ?**

Налог на недвижимость физических лиц взимается примерно в 130 странах мира, но в разных налоговых системах исчисляется по-разному. В Российской Федерации данный налог в настоящее время отсутствует, так как уплачивается налог на имущество. Однако в ближайшее время и в нашей стране появится единый повышенный налог на недвижимость. В связи с этим, многие россияне стали озвучивать беспокойство по поводу увеличения налоговой нагрузки на население страны. Суть нововведения – объединение двух налогов (земельный налог и налог на имущество физических лиц) в один [1]. Законопроектом предусматривается, что для налогоплательщиков – физических лиц будет введен новый местный налог на недвижимость. Главное изменение, отличающее новый налог на недвижимость от всех старых имущественных налогов – это налоговая база. Налог будет взиматься с кадастровой стоимости недвижимости, а не с инвентаризационной, как это происходит сейчас. В связи с этим было организовано проведение массовых работ по кадастровой оценке недвижимости и созданию кадастра объектов недвижимости.

В настоящее время налог на имущество исчисляется исходя из инвентаризационной стоимости объекта налогообложения, которая обычно в несколько раз ниже кадастровой оценки. Однако ранее отмечалось, что ставки нового единого налога планируется понизить. Так, при переходе к взиманию налога на жилую недвижимость в зависимости от кадастровой стоимости предполагается установить более низкие ставки налога – от 0,01 до 0,5%. В настоящее время максимальная ставка налога составляет 2,2%.

Налоговыми органами часто поднимается вопрос о том, что мы платим довольно низкие налоги за находящиеся в нашей собственности квартиры, дачи, дома, так как налог на недвижимость физических лиц исчисляется исходя из оценочной стоимости БТИ, которая гораздо ниже рыночных цен на данную недвижимость. Стоит заметить, что ранее уже предпринимались попытки изменить подобное положение дел. Законопроект № 51763-4 «О введении налога на недвижимость» находится в Государственной Думе с 2004 года, в том же году было проведено и первое чтение. Но его введение периодически откладывалось, так как сначала надо было подготовить необходимую базу для его расчета, привести в порядок данные по объектам недвижимости и земельным участкам, провести оценку объектов.

Ответ на вопрос о том, зачем же власти как можно скорее хотят ввести повышенный налог на недвижимость (включающий в себя земельный налог) не требует долгих размышлений – бюджет нашей страны обещает стать дефицитным и необходимо найти возможные заполучить в казну дополнительные средства. Между тем, всё равно остается много недоработок, непродуманных и спорных моментов.

Итак, начнем непосредственно с того, что разграничим понятия инвентаризационная, кадастровая и рыночная стоимость недвижимости. Инвентаризационная стоимость включает в себя только цену материалов и возведения конструкций без учета стоимости земли и других факторов. Именно это и обуславливает достаточно низкую стоимость недвижимости и, соответственно, невысокую сумму налога. Кадастровая же оценка основывается, в первую очередь, на рыночной информации. Таким образом, оценщик собирает информацию о ценах сделок, сведения о ценах предложений, составляются математические модели, служащие впоследствии основанием для расчета кадастровой стоимости недвижимости. Рыночная информация – это и рыночная оценка жилья, когда оценщик придирчиво фиксирует каждую деталь: работает ли кран, что за ремонт, остается ли что-либо из мебели, а продавец пытается увеличить цену. Стоит также отметить, что кадастровая цена почти всегда учитывает наличие детских садов, школ, магазинов, фитнес-центров, новый ли район и всегда стремится к рыночной. Но рыночный способ определения стоимости предполагает существование сложно оценимых субъективных факторов: красота близлежащей местности, вид из окна, хорошие соседи – эти факторы в кадастровую стоимость просто не входят. То есть, кадастровую стоимость формирует не только то, что находится внутри жилого помещения, но и снаружи – окружающие позитивные или негативные условия. Именно при рассмотрении вышеуказанных понятий можно заметить и недостаток перехода на новую оценку: если недвижимость попала в кадастровый район, где представлены в большей степени элитные постройки с развитой инфраструктурой, то может получиться ситуация, что в кадастровом паспорте будет указана цена, за которую недвижимость невозможно будет продать на рынке, в силу того, что она завышена. Такую ситуацию можно будет решить в судебном порядке, что может повлечь за собой большое количество судебных споров, а это затраты не только для владельцев собственности, но и для государства.

Исследуя вопрос об эффективности налога на недвижимость физических лиц, нельзя не рассмотреть один из основных принципов налогообложения, сформулированный еще Адамом Смитом – принцип справедливости. Всем известно, что справедливость – весьма тонкое понятие, сложное для определения. Смит выступал за всеобщность налогообложения и равномерность распределения налогов между гражданами.



данами «...соответственно их доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства». Итак, согласно Адаму Смиту, справедливость налогообложения – равная обязанность граждан уплачивать налоги, но исходя из реальной платежеспособности фискально обязанных лиц. В то же время проблема справедливости налогообложения напрямую увязывалась с вопросами равенства налогового бремени (равенства части изымаемых доходов) и переложения налоговых тягот[2]. Будет ли налог на недвижимость физических лиц справедлив для всех слоев общества? В большей степени нет, так как налоговое бремя на семьи будет разная, у семей с невысоким достатком – высокая, у семей же с большими материальными возможностями – гораздо ниже. Такая разница будет возникать за счет того, что сумма налога будет рассчитываться с кадастровой цены недвижимости, которая гораздо выше инвентаризационной. Как следствие, налоговое бремя ляжет на менее обеспеченные и защищенные слои населения, а в таком случае нельзя и говорить о справедливости. Неужели власти пренебрегут справедливостью ради осуществления фискальной функции налога? Вопрос остается открытым, ведь налог все же должен совместить в себе и фискальную функцию, и справедливость.

Говоря о введении нового налога, сразу же возникает вопрос: готово ли население к увеличению налогового бремени? Для ответа на данный вопрос стоит проанализировать некоторые статистические данные, такие как: среднемесячная заработная плата и задолженность налогам и сборам. Так как налог на недвижимость физических лиц заменит налог на имущество, относящийся к местным налогам, будет правильным рассматривать конкретно задолженность по местным налогам сборам.

Среднемесячная заработная плата работников по субъектам Российской Федерации весьма дифференцирована. Так, к примеру, за первое полугодие 2014 года по городу Москва она составила 58,4 тысяч рублей, а по России в целом всего 30 тысяч рублей[3]. Таким образом, увеличение суммы, подлежащих изыманию налогов, без увеличения заработных плат естественно приведет к увеличению налогового бремени. Текущий доход налогоплательщика не позволит ему уплачивать возросшие налоги. Ведь недвижимость, подлежащая налогообложению, могла быть унаследована, подарена или вообще приобретена в собственность при бесплатной приватизации. Получается, что фактическая неспособность гражданина уплачивать налог на недвижимость может привести к увеличивающемуся социальному напряжению.

Что же касается задолженности по местным налогам и сборам, то по состоянию на 1 июля 2014 года она составила 36,5 млн рублей[4]. Учитывая, что к местным налогам в России относится всего два – земельный и на имущество физических лиц – то сумму задолженности нельзя назвать несущественной. Опять же стоит вернуться к размеру заработ-



ной платы. Если при существующем уровне заработных плат уже возникает задолженность, то можно прийти к выводу, что при увеличении налога, задолженность будет также возрастать в связи с неспособностью и неготовностью населения уплачивать повышенный налог. Могут возникнуть целые группы налогоплательщиков, занятых поиском методов ухода от налогообложения или же просто не уплачивающих их. Иными словами, сумма задолженности будет увеличиваться не пропорционально росту налогового бремени, а увеличиваясь большими темпами за счет роста желающих уклониться от увеличивающихся налогов. Таким образом, главная цель вводимого налога на недвижимость физических лиц – пополнение дефицитного бюджета – ставится под вопрос. Как будет пополняться бюджет при одновременно возрастающей сумме задолженности населения перед государством? На практике происходит так, что поступления от группы налогов на недвижимое имущество редко превышают 2% ВВП, в большинстве случаев они даже значительно ниже этого уровня. Стоит отметить, что взимать высокие имущественные налоги могут позволить себе только страны с развитой системой оценки имущества и эффективной системой налогового администрирования.

Еще один пункт, требующий обязательного рассмотрения, если мы говорим о новом налоге – налоговые льготы. Налоговые льготы будут сохранены, но, по сравнению с сегодняшними – в усеченном виде. Так, остается необлагаемый налогом вычет стоимости 20 кв. м – для квартиры, 10 кв. м – для комнат и 50 кв. м – для дома[5]. Однако применить эти льготы можно будет не ко всем объектам недвижимости, находящимся в собственности, а только к одному – по выбору: к одной квартире, одной даче и т.д. Иначе говоря, если у пенсионера есть, и квартира, и дачный участок, то налог на последний (при его цене в 1–1,5 млн руб.) составит 5–7 тыс. руб. в год – около 500 рублей в месяц, а скорее всего даже больше, все будет зависеть от региона расположения недвижимости и действующих ставок налогообложения. Для наглядности можно снова провести параллель со средним доходом пенсионеров – среднемесячной суммой пенсии. Итак, по состоянию на 1 января 2014 года средний размер пенсий в российской федерации составляет 10029,7 рублей[6]. Исходя из представленных данных, складывается весьма неутешительная картина. Как же будут платить новый налог пенсионеры? Ведь еще остаются расходы на ЖКХ, питание и лекарства. Опять же возникает вопрос, где здесь справедливость? Когда человек, отработавший честно и вышедший на пенсию, должен весомую часть своего итак невысокого дохода отдавать государству в форме налога на недвижимость. Для предотвращения этого недостатка требуется установление необлагаемого минимума, а также предусмотреть предоставление льгот для социально незащищенных категорий налогоплательщиков (инвалиды, неработаю-

щие пенсионеры и т.п.). Налог на недвижимость касается практически каждого человека, так как почти все люди имеют в собственности квартиры или дачи.

Итак, уже можно сделать вывод о том, что есть проблемы в переходе на новую форму оценки, а также в неспособности большей части населения нести повышенную нагрузку. Также нельзя не отметить, что ставки налога на недвижимость как местного налога порой существенно колеблются, в одних регионах они выше, а в других ниже.

Налог на недвижимость трудно будет ввести в действие, так как требуется постепенное введение, но еще труднее его будет администрировать и собирать. Для правильного исчисления необходимо собрать, обработать и периодически актуализировать огромные массивы информации. Кроме того, существуют трудности в оценке недвижимости и определения актуальной налоговой ставки. Как объективно оценить имущество, на сегодняшний день не знает никто. Планируется проведение оценки кадастровой стоимости недвижимости на основе применения методов массовой оценки. Но то, каким образом будет отбираться массив, насколько процедура и результат оценки будут понятны налогоплательщику, об этом законопроект умалчивает. Кроме отсутствия адекватной нормативной базы, касающейся проведения оценки стоимости недвижимости, отсутствуют специалисты должной квалификации, которые эту оценку будут производить. Помимо того, отсутствует государственный кадастр недвижимости, на сбор которого также нужно дополнительное время, средства и кадры.

А есть ли перспективы у данного налога? Как положительную сторону введения единого налога можно отметить количественное сокращение налогов[7]. Ранее отмечалось, что налог на недвижимость физических лиц совместит в себе налог на имущество физических лиц и земельный налог. К сожалению, отмеченный позитивный фактор имеет ничтожно малый вес в сопоставлении с указанными минусами, что говорит о низкой эффективности единого налога.

Какие же доводы в пользу введения единого налога приводились? Инициативная группа высказала аргумент в защиту нового налога: «Большинство стран в мире такой налог платят». С этим фактом трудно поспорить, ведь во многих странах владельцы имущества являются плательщиками налога, который связан с приобретением права собственности на это имущество. Стоит отметить, что налогоплательщики большинства стран, уплачивая налоги, получают от государства социальные преференции в виде строительства детских садов, школ, новых больниц и прочих учреждений[7]. Пополняемость бюджета и прозрачность трат местных чиновников может стать главным средством мотивации платить налоги, в том числе и в случае роста налоговой нагрузки.

Подытожив, можно сказать, что налог на недвижимость физических лиц в Российской Федерации не будет обладать высокой эффективно-

стью, а, скорее же, наоборот, поведет за собой волну недовольств среди граждан и увеличение задолженности по налогам и сборам. Кроме того, требуется устранение недостатков в законодательной базе, совершенствование единого налога, расширение перечня налоговых льгот, если рассчитывается на его высокую фискальную роль для местных бюджетов, что, опять же, ставится под вопрос в силу вышеперечисленных причин. Также, ежегодная переоценка недвижимости потребует дополнительных финансовых и временных расходов, наличие высококвалифицированных кадров. Такая оценка предполагает ежегодный осмотр, при проведении которого необходимо участие собственника недвижимости. У налогоплательщика же, в свою очередь, не всегда найдется время для приема уполномоченных лиц.

В целом налоговая реформа требует более тщательного и глубокого подхода. Ведь необходимо, чтобы проект был социально продуманным и справедливым для самых разных слоев населения страны. Законодательным органам также необходимо провести грамотную работу по преодолению сопротивления подобным изменениям со стороны граждан, которые не всегда благосклонно воспринимают такие реформы, а многие опасаются существенного роста налогового бремени, которое может в итоге стать для многих просто непосильным. Ведь нельзя опираться лишь на опыт зарубежных стран, так как Россия страна, которая идет по собственному пути развития, которая имеет свою налоговую систему. В связи с этим, слепое следование опыту других стран может отрицательно сказаться на жизни наших граждан, а также на экономическом развитии страны в целом.

В заключение, хотелось бы сказать, что налог на недвижимость физических лиц может иметь место и в нашей стране, но лишь после устранения всех неточностей. Должна быть создана модель налога, удовлетворяющая как государство, так и население самой страны.

#### *Литература:*

1. Налог на недвижимость-2014 [Электронный ресурс] : Новости рынка недвижимости. URL: <http://xn--mlaai.xn--plai/nrnlive/563/59523/> (дата обращения: 04.09.2014).

2. Принципы налогообложения в России: система налоговых координат [Электронный ресурс]: Центр дистанционного образования Elitarium. URL: [http://elitarium.ru/2008/12/10/principy\\_nalogooblozhenija.html](http://elitarium.ru/2008/12/10/principy_nalogooblozhenija.html) ( дата обращения: 03.09.2014).

3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике по субъектам Российской Федерации в 2013-2014 году [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL:[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/) (дата обращения: 03.09.2014).

4. Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная налоговая служба. URL: [http://nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](http://nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (дата обращения: 04.09.2014).

5. Смагин Н. «Налог на недвижимость могут сильно увеличить; известно, кто начнет платить в 10 раз больше» [Электронный ресурс] : Собеседник.ru. URL: <http://sobesednik.ru/novosti-dnya/20140705-nalog-na-nedvizhimost-mogut-v-razy-uvelichit-izvestno-kto-na> (дата обращения: 05.09.2014).

6. «Пенсионное обеспечение граждан пожилого возраста» [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/generation/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/generation/) (дата обращения: 05.09.2014).

7. Сверчкова Д. «Новый налог на недвижимость: перспективы введения» [Электронный ресурс] : Печатный и электронный журнал. Практическая бухгалтерия. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n46115> (дата обращения: 05.09.2014).

*Петров И.В., Ермоленко О.М.*

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА – ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА**

Развитие банковской системы предопределяет уровень экономического развития страны. С учетом имеющегося практического опыта, подтверждается тот факт, что банки появляются там, где возникает спрос на банковские услуги, вследствие развития промышленного или торгового бизнеса. Вследствие чего, банковский сектор стимулирует развитие экономических процессов в реальном секторе, а это в свою очередь создает предпосылки для формирования и развития воспроизводственного потенциала на федеральном и на региональном уровне.

Поскольку банковский сектор не может развиваться изолированно от экономической системы, следовательно, должен учитываться инвестиционный, инновационный и экономический потенциал. Потребности экономики определяют расширение сети банковских институтов и направлений их деятельности в соответствии с выбранной стратегией развития банковского сектора.

С учетом имеющихся проблем финансового сектора экономики, процесс реформирования банковского сектора должен затрагивать не

только вопросы совершенствования законодательной базы, но и в большей степени следующие вопросы: увеличение объемов активов банковского сектора, рост уровня капитализации, формирование «длинных денег», снижение процентных ставок и т.д. Высокие темпы инфляции, недостаточность инвестиционного потенциала, низкая производительность труда, высокие финансовые риски, в конечном итоге, вызывают необходимость модернизации банковского сектора. Изменение качества денежной системы позволит не только в значительной степени удовлетворять потребности в денежных средствах экономических субъектов и перераспределять возможности экономического потенциала регионов, но и повысить качество осуществляемых банковских операций на рынке банковских продуктов активно конкурирующих кредитных организаций.

Основной тенденцией развития банковского сектора за последние годы является значительный рост игроков на банковском рынке России, которые стали менять свою бизнес-стратегию с универсальной модели в условиях, когда все банковские услуги развиваются примерно одинаково, на модель специализацию в целевых нишах. Российские частные банки, как правило, находят свои сегменты рынка, в которых у них есть возможность стать локальными лидерами, поскольку успешно развиваться в рамках универсальной модели наряду с крупнейшими российскими банками не представляется возможным. Данная тенденция свидетельствует об укрупнении банковского сектора и ужесточении банковской конкуренции.

Аналитические данные развития банковского сектора за период 2010-2011 гг. свидетельствуют о слабой положительной динамике, а по отдельным показателям и о снижении уровня по сравнению с исходными параметрами планирования. На замедление динамики прироста активов по банковской системе страны сказались количественные показатели прироста. Сокращение прироста активов в 2012 году произошло у 23,2% банков, что значительно больше, чем в 2011 году, когда активы сократились у 14% банков. При этом претерпела изменения тенденция к повышению концентрации активов на банковском рынке страны. Разные группы банков росли практически одинаковыми темпами в отличие от предыдущих годов, когда крупнейшие игроки на рынке постоянно и значительно увеличивали свою долю. Так, например, первая десятка крупнейших банков в 2012 году увеличила свои активы на 19,1% (18,9% по все банкам России), банки, занявшие места с 11 по 100, – на 19,0%, с 101 по 500 – на 19,9%. Таким образом, по итогам 2012 года концентрация активов практически не изменилась.<sup>33</sup>

Модернизация банковского сектора является тем самым процессом,

---

<sup>33</sup> Источник: Аналитический бюллетень *Банковская система России: тенденции и прогнозы*. Эксперт РА по данным опроса в рамках Форума лидеров банковского рынка.

который может обеспечить темпы устойчивого развития банковской системы России по сравнению с темпами роста других отраслей экономики. Новая модель банковского бизнеса в российском банковском секторе должна строиться на сочетании экстенсивного и интенсивного методов, поскольку рост масштабов развития банковского сектора не может быть без повышения качества банковских услуг и качества роста банковского сектора. Поэтому в основе процесса модернизации банковского сектора должна рассматриваться диверсификация структуры активов и финансового результат деятельности банковского сектора, выражающаяся в снижении концентрации кредитных рисков и расширении объемов продаж банковских продуктов.

Усиление конкуренции ставит перед банковским сектором задачи выживания. Основной характеристикой усиления конкуренции среди российских банков является уровень ликвидности, что является основным и главным ограничителем для роста банковских активов. Дефицит капитала, который в последние годы усиливаться на фоне постепенно ужесточающихся требований ЦБ РФ.

Частью банковского сектора являются региональные банки, которые хорошо позиционированы для адаптации к новым условиям работы. Это позволяет им получать более высокие комиссионные доходы, поскольку данные банки имеют более тесные отношения с клиентами, чем у филиалов иногородних банков. Кроме того, региональные банки способны демонстрировать более высокую эффективность и социальную ответственность, в регионах, чем филиалы федеральных банков. Однако в существующих условиях они вынуждены поддерживать повышенный уровень ликвидности, что снижает их конкурентоспособность.

Сдерживающим фактором развития российской банковской системы является ее сегментация, под которой понимается нарастающие различия между группами банков – банками, контролируемым государством, дочерними иностранными банками, крупными частными банками и средними и мелкими банками.

По нашему мнению, банковский сектор не станет привлекательным для инвестиций, пока существует проблема квазигосударственной банковской олигополии. Крупнейшие банки с государственным участием занимают большую часть рынка, привлекают большую часть ресурса из экономики и, как следствие, получают максимальную господдержку в кризисные времена. Частному бизнесу тяжело противостоять такому конкуренту, как государство, поэтому государству необходимо постепенно выходить из капитала этих банков. В таком случае рынок станет наиболее конкурентным, а банковский бизнес – более привлекательным. По мнению экспертов, чтобы довести долю государства до неконтрольной или хотя бы подойти к такому решению, уйдет порядка

трех-пяти лет, однако уже сейчас мы видим первые позитивные шаги в этом направлении.

Важным направлением развития банковского сектора продолжает оставаться укрепление роли банков в развитии инновационных процессов в реальном секторе экономики и повышении эффективности инвестиций. Для поддержания стабильности и устойчивого развития банковской системы целесообразно стимулировать развитие региональных банков. В целях обеспечения равноправного доступа к ликвидности можно применить следующие механизмы:

1 Введение в оборот некапитализированных элементов национального богатства

2 Стимулировать создание населением долгосрочных сбережений и их вовлечение во внутренний финансовый оборот.

3 Для успешного развития группы малых и средних региональных банков необходим равноправный доступ к ресурсам.

4 Чтобы обеспечить конкурентоспособность российских банков, необходимо снять с них избыточное административное бремя.

5 Альтернатива доминированию иностранных банков – не огосударствление банковского сектора, а появление конкурентоспособных банков, контролируемых частным российским капиталом.

На наш взгляд, в процессе модернизации банковского сектора отечественным банкам следует избрать одну из наиболее успешных стратегий на банковском рынке – стратегию рыночного финансового супермаркета. Это партнерские отношения между компаниями-участниками, которые регламентируются договорными отношениями о предоставлении совместных агентских услуг. Многие банки уже придерживаются этой стратегии и таким образом диверсифицируют свою деятельность

Такая модель способна предложить не просто отдельный продукт или услугу, а комплексное решение проблем, отвечающее специфике бизнеса клиента либо запросам частных лиц. Более того, важно создавать банковский бренд и позитивный имидж супермаркета, что приведет к построению долгосрочных взаимовыгодных отношений и обеспечит доверие клиентов. По сути реализации данной стратегии уже придерживаются многие банки, например Сбербанк.

Финансовый супермаркет является уже в определенном смысле апробированной идеей на уровне крупных и устойчивых банковских институтов, однако в условиях модернизации банковского сектора происходит перестройка самой структуры банковского бизнеса, что предопределяет необходимость на фоне снижения издержек повысить качество и доступность банковских услуг и продуктов. В этой связи идея финансового супермаркета может быть реализована на уровне среднего банковского бизнеса, что позволит не только диверсифицировать деятельность кредитных организаций, но и охватить широкий круг клиентов.

Воспроизводственный потенциал региона зависит не только от уровня развития ВВП, но и возможности создания условий для развития бизнеса и роста занятости. Создание финансовых супермаркетов позволит экономическим субъектам повысить их финансовые возможности и перспективы развития.

Среди возможных перспективных направлений развития банковского сектора выделяются: наращивание капитала российскими банками, консолидацию банковского сектора, сокращение доли банков с государственным участием и развитие здоровой конкуренции в банковском секторе, повышение качества и эффективности бизнес-процессов, связанных с оказанием банковских услуг и управлением рисками, укрепление рыночной дисциплины и совершенствование банковского регулирования и надзора. По прогнозам Банка России при оптимистическом сценарии развития банковский сектор ожидает значительный рост банковских активов, расширение доли кредитования активах, как наиболее доходной части банковских операций кредитов, а также как следствие, рост ВВП и расширение доли активов в валовом внутреннем продукте<sup>34</sup>.

Модернизация банковского сектора определяет уровень развития банков в условиях обострения конкуренции на наиболее доходных сегментах рынка банковских услуг. При этом определенная активизация процессов стимулирует процесс консолидации в банковском секторе с формированием более крупных банковских структур, в том числе контролирующей значительную долю рынка банковских услуг. Институциональные аспекты государства направлены, как правило, на поддержание равных условий для ведения бизнеса всеми кредитными организациями независимо от величины и формы собственности, в том числе региональными кредитными организациями.

Политика модернизации банковского сектора в регионах должна реализовываться с учетом специфики, основных направлениях и уровня его развития. При этом возможными целями данного процесса на наш взгляд выступают: рост финансового потенциала региона, оптимизация банковской сети, повышение уровня капитализации. Развитие регионального сектора банковской системы возможно лишь при максимальном охвате экономических субъектов и населения в направлении активизации предложения им банковских услуг.

Реальные процессы, затрагивающие развитие банковского сектора в региональном аспекте определяются объективными причинами, в частности сектор региональных банков находится в более жестких условиях конкуренции, чем крупные банки функционирующие в центральной части страны. Поэтому прогнозы дальнейшего функционирования бан-

---

<sup>34</sup> Центральный банк российской федерации. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 году.



ковских институтов в регионах неутешительны. Для выживания в столь непростых условиях региональным банкам придется либо переходить на организационно правовую форму небанковских кредитных организаций, либо консолидироваться с более крупными и финансово устойчивыми банковскими институтами.

Усиление конкуренции в банковском секторе и повышение требований к устойчивости потребует изменения модели развития банков. Модель агрессивного и преимущественно экстенсивного развития, дающая проциклический эффект и продуцирующая дисбалансы, должна уступить место модели более сбалансированного интенсивного развития, предполагающей в том числе более широкое использование инноваций в банковской деятельности, в управлении активами банками и возникающими в их деятельности рисками.

Среди других направлений модернизации можно отметить докапитализацию банковской системы, решение проблемы «плохих» долгов, расширение ресурсной базы российских банков, совершенствование взаимоотношений заемщиков и кредиторов, развитие и укрепление банков в региональном аспекте, и реформирование системы банковского надзора.

В части повышения уровня конкурентоспособности банковской системы и повышения уровня воспроизводственного потенциала региона на наш взгляд актуальными являются следующие решения: максимальная ориентация на клиента; развитие операций на международных рынках; внедрение идеологии постоянного совершенствования и развития на всех уровнях и во всех частях организации; активизация кредитования в стратегической перспективе (табл.).

Присутствие иностранного капитала в банковском секторе как правило, способствует усилению конкуренции на российском рынке банковских услуг, что является положительным фактором его развития. Усиление притока иностранного капитала определяет уровень иностранных инвестиций. Притоку иностранных инвестиций в банковский сектор будет способствовать законодательное закрепление прозрачных процедур, связанных с регистрацией представительств иностранных банков на территории РФ.

Еще одним направлением модернизации в соответствии со Стратегией развития банковского сектора является развитие инновации технологических процессов. Современная банковская деятельность невозможна без использования кредитными организациями передовых информационных технологий, что позволяет повысить качество предоставляемых банковских услуг, расширить их перечень. Как показывает практика, использование современных технологий кредитными организациями обеспечивает существенное повышение эффективности их деятельности.

Таблица  
**Актуальные решения повышения уровня конкурентоспособности  
 банковской системы и воспроизводственного потенциала региона**

Повышение конкурентоспособности российских банков	Актуальные решения
Максимальная ориентация на клиента	подбор и создание новых видов услуг для клиентов банка, в том числе комплексного характера; постоянный пересмотр тарифов в сторону их оптимизации; оказание постоянной консультационной помощи клиентам по оказываемым услугам банка; проведение регулярных семинаров с целью разработки, продвижения новых продуктов и услуг; создание и активное распространение рекламно-информационных материалов; повышение общего качества обслуживания; улучшение взаимодействия между подразделениями банков в процессе обслуживания клиентуры.
Внедрение идеологии постоянного совершенствования и развития на всех уровнях	Комплексная перестройка процессов и систем банков и их перевод на новую «промышленную» основу
Развитие операций на международных рынках	Реализация задачи банковским сектором стать значимыми участниками мировой финансовой системы. Результатом реформирования банковского сектора должно явиться существенное повышение его функциональной роли в экономике России, а также приближение российской банковской системы по основным макроэкономическим параметрам банковской деятельности к странам – лидерам по уровню экономического развития из группы стран с развивающимися рынками.
Активизация кредитования, как в краткосрочной, так и в стратегической перспективе	стимулировать повышение покупательского спроса; сформировать общегосударственную программу развития производства, которая станет ориентиром и руководством к действию для предприятий и банков; использовать государственные гарантии при кредитовании стратегических отраслей и производств; способствовать дальнейшему развитию страхования экспортно-импортных контрактов.

Таким образом, конечная цель модернизации банковского сектора является формирование высокотехнологичного внутреннего банковского рынка с диверсифицированной структурой активов и пассивов, появление игроков глобального масштаба с высокой долей международного бизнеса в активах и пассивах и прибыли. В конечном итоге развитие банковского сектора может обеспечить активное экономическое развитие регионов и снизить угрозы его экономической безопасности.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СТАНОВЛЕНИЕ КЛАСТЕРА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ**

Кластеры возникают и успешно развиваются во многих регионах России, где существуют объективные условия или можно сказать, выгодные для формирования того или иного типа объединений предприятий и организаций.

Понятие «кластер» по отношению к отраслям и компаниям было введено в научный оборот американским экономистом М. Портером в 1990 г. в рамках его концепции «ромба» национальных конкурентных преимуществ, которая является наиболее известной среди всех исследований о национальной и региональной конкурентоспособности. [1]

Формирование кластера в каждом регионе, это своеобразное конкурентное преимущество, которое может достигаться благодаря взаимному противостоянию фирм, которые являются самоподдерживающимися, а, следовательно, и устойчивыми.

Кластер – это сообщество экономически тесно связанных и близко расположенных фирм смежного профиля, взаимно способствующих общему развитию и росту конкурентоспособности друг друга. Преимущественно это неформальные объединения крупных лидирующих фирм с множеством средних и малых предприятий, создателей технологий, связующих рыночных институтов и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, сосредоточенных на ограниченной территории и осуществляющих совместную деятельность в процессе производства и поставки определенного типа продуктов и услуг. Роль крупного бизнеса в процессе образования кластеров заключается в привлечении малых и средних предприятий для налаживания производства на основе тесной кооперации и субконтрактационных связей при активном деловом и информационном взаимодействии. Это способствует развитию всех участников кластера и обеспечивает им конкурентные преимущества по сравнению с другими обособленными предприятиями, не имеющими столь крепких взаимосвязей.

В целом различаются три основных вида кластеров:

– кластеры с регионально ограниченной формой экономической деятельности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т.д.);

– кластеры с вертикальными производственными связями в узких сферах деятельности, образованные вокруг головных фирм или сети ос-

новых предприятий, охватывающих процессы производства, поставки и сбыта;

– отраслевые кластеры в различных видах производства с высоким уровнем агрегации (например, «химический кластер») или на еще более высоком уровне агрегации (например, «аэрокосмический кластер»).

Глобализация кластеров в Российских регионах проявляется в нескольких формах, причем наиболее простой является рост экспорта товаров и услуг фирмами, расположенными в данном кластере. Другой формой является расширение экспорта промежуточных товаров, машин и оборудования, что может привести к увеличению доли торговых операций, приходящихся не на конечного производителя товара. В высокотехнологичных отраслях (производство компьютеров и др.), а также в производстве капитального оборудования и строительных материалов зарождается креативная конкуренция. [6, с. 113]

Модернизация предприятий в современных условиях реализуется с помощью государства и определяет приоритеты и направления модернизации как всей системы предприятий, так и производственных комплексов, отраслей, отдельных предприятий. В настоящее время существует потребность в определении и реализации приоритетов развития промышленного комплекса, на которых будут сосредоточены усилия государства и бизнеса, впоследствии определяющие конкурентоспособность и эффективность экономики на современном этапе развития. Одним из важнейших направлений структурной модернизации промышленности является ее развитие на основе кластеризации.

Главная отличительная черта кластера – инновационная ориентированность. Инновация – изюминка кластера. Опираясь на прорывы в научно-технологической сфере и интеллектуализацию основных факторов производства развитые страны, взявшие на вооружение политику кластеризации своих экономик, смогли обеспечить прирост ВВП в диапазоне от 75 до 90%. Другая особенность кластера – пространственная расположенность. В условиях ужесточения конкуренции между странами и регионами за инвестиции и размещение наиболее перспективных видов деятельности на своей территории стало очевидно, что уникальные конкурентные преимущества формируются не на национальном уровне, а на уровне конкретных бизнесов, функционирующих на территории регионов, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей.

По мнению экономистов, такие региональные инновационно-промышленные кластеры имеют ряд преимуществ перед традиционными индустриально-отраслевыми формами организации бизнеса.

Во-первых, важное значение имеет сложившаяся в регионе устойчивая система распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемая технологическая сеть, которая опирается на совместную научную базу.

Во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

В-третьих, наличие в системе инновационно-промышленных кластеров гибких предпринимательских структур – малых предприятий, конкурирующих в процессе производства креативных идей, позволяет нащупывать инновационные точки роста экономики региона.

В-четвертых, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, прочим ресурсам а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Эффективность кластерного подхода определяется также тем, что преодолевается узкоотраслевое видение экономики региона. В отличие от отраслевого подхода, по сути деформирующего конкуренцию за счет лоббирования интересов отдельной отрасли или компании и, как следствие, «перетекания» выгод в одну из отраслей, кластеризация позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику развития региона с учетом потенциала региональных экономических субъектов.

В конечном итоге развитие экономики регионов по пути кластеризации позволяет увеличить приток капиталов и технологий, прямых инвестиций, которые привносят в регион кроме финансовых средств и новые технологии, и интеллектуальные ресурсы, и управленческие навыки, и всемирно известные торговые марки.

Модель приоритетной технологической кластеризации экономики России, являясь заранее перспективной, обусловлена высоким интеллектуальным и ресурсным потенциалом экономики. И поэтому направления стратегического развития экономики России должны быть сформированы вокруг приоритетных технологических кластеров. Есть основания полагать, что в России существуют несколько кластеров, созданных вокруг ключевых отраслей химии, нефтегазовых отраслей, автомобилестроения, машиностроения, судостроения. Вместе с тем имеет место и ряд перспективных технологий, которые соответствуют мировому уровню

Нефтяная промышленность играет огромную роль в экономике России и всегда является актуальной темой. Нефтяной комплекс сегодня обеспечивает значительный вклад в формирование положительного торгового баланса и налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. На его долю приходится более 26% произведённого ВВП России, чет-

вёртая часть налоговых и таможенных поступлений в бюджеты, а также треть поступающей в Россию валютной выручки.

Для России нефть – это главное богатство, этим богатством надо правильно распоряжаться, нефтяная промышленность РФ тесно связана со всеми отраслями народного хозяйства, имеет огромное значение для российской экономики. Спрос на нефть всегда опережает предложение, поэтому в успешном развитии нашей нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности заинтересована не только сама Россия, но практически все развитые государства мира.

К основным проблемам современного развития нефтяного кластера во многих Российских регионах, в том числе и Волгоградском, относятся:

1. Нерациональное недропользование (низкий уровень извлечения запасов нефти) и неудовлетворительная деятельность большинства нефтяных компаний по воспроизводству минерально-сырьевой базы. Воспроизводство минерально-сырьевой базы не соответствует задачам развития добычи нефти.

2. Замедление темпов роста и падение добычи нефти. В 2008–2010 гг. впервые за последние годы проявились тенденции к снижению уровней добычи нефти, в свою очередь связано из-за кризиса.

3. Неудовлетворительное решение проблем утилизации и квалифицированного использования нефтяного попутного газа (НПГ). Ежегодный объем сжигания НПГ в России составляет около 20 млрд. м<sup>3</sup>. В период с 2006 по 2010 г. ежегодный объем выбросов вредных веществ в атмосферу при сжигании НПГ увеличился в 2,2 раза, составив в 2008 г. 12 % от общего годового объема выбросов загрязняющих веществ в стране.

4. Высокая степень износа основных фондов нефтеперерабатывающей промышленности и низкое качество нефтепродуктов. У большинства российских НПЗ высокая степень износа основных фондов (до 80 %). Как уже было сказано выше за последние 20 лет в России не было построено ни одного нового крупного современного НПЗ (за исключением реконструкции ОАО «ТАИФ-НК»). На НПЗ используются устаревшие, энергоёмкие и экологически несовершенные технологий, в технологической схеме переработки нефти низкая доля углубляющих процессов (каталитический крекинг, гидрокрекинг, коксование) и низкий уровень конверсии нефтяного сырья в более ценные продукты переработки.

5. Низкие темпы применения новых технологий и инноваций. Значимость их использования определяется увеличением доли трудноизвлекаемых запасов (сверх – вязкие нефти, природные битумы) в структуре минерально-сырьевой базы нефтяного комплекса, необходимостью освоения шельфовых месторождений и глубокозалегающих горизонтов в зрелых нефтегазовых провинциях.

В Волгоградской области в будущем планируется организация трех основных научно – производственных кластеров, на базе: фармацевтического, машиностроительного и высоких технологий. В будущем будут развиваться биотехнологии, альтернативная энергетика и нанотехнологии.

В Волгоградском регионе, сосредоточено большое количество природных ресурсов, и можно создать и развить кластер в нефтяной отрасли, ведь одним из более важных и приносящих значительную прибыль для региона является нефть добыча, переработка, поставка, распределение, и в качестве производственного потенциала можно вполне объединить ведущие компании, которые занимаются нефтяной отраслью и создать нефтяной кластер, не даром компания «ЛУКОЙЛ, основала на территории региона нефтеперерабатывающую и нефтеперегонную базу, тем самым можно подтвердить, что для повышения конкурентоспособности и более выгодной работы, можно сформировать нефтяной кластер, опираясь на создание и разработку химического кластера.

Все достижения и разработки, которые нужны для развития кластера: элементы трубопровода, электротехнику, подземное оборудование, многое другое для добычи нефти и газа и их последующей переработки. Главными партнерами-потребителями продукции нефтегазового кластера являются представители крупного бизнеса: ОАО «Газпром», ОАО НК «Роснефть», ОАО НК «ЛУКОЙЛ», ОАО ТНК-ВР, ОАО «Новатэк», ЗАО «Сибур», «Башнефть».

Основной разведкой и недропользователем по запасам является ООО «ЛУКОЙЛ – Нижневожжскнефть», которая владеет более 57 месторождениями, основной магистральный нефтепровод Самара – Тихорецк, принадлежит ОАО ТК «Транснефть», и подходит к главному нефтеперерабатывающему заводу ООО «ЛУКОЙЛ – Волгограднефтепереработка» и относится с Волгоградскому НПЗ, куда поступает нефть и с других месторождений. Тем самым складывается взаимосвязь, взаимопомощь и взаимно – выгода. [12]

Каждое предприятие, входящее в данный кластер, будет, иметь свою долю на рынке, у компаний имеется одноименная продукция и предприятия готовы дублировать друг друга, но цель замещения в кластере – достичь максимального эффекта с захватом большего количества контрактов. Поскольку предприятия рассчитывают экономику на длительный период, то конкуренция внутри кластера не имеет значения.

Компании, которые связаны с нефтяной отраслью в Волгограде, будут входить в состав данного кластера, только выигрывая, имея возможность обмениваться опытом и снижать затраты, используя одни и те же услуги и поставщиков. В отличие от традиционных, промышленно инновационные кластеры активно взаимодействуют не только с поставщиками и клиентами, но и с исследовательскими институтами.

Помимо этого новообразующийся нефтяной кластер на территории Волгоградской области, способствует развитию специализированных производств, прежде всего сервисного и обслуживающего характера. Крупные компании и фирмы, как правило, испытывают острую необходимость в оборудовании, технологиях, материально-сырьевых ресурсах (и часто заказывают по отдельности у зарубежных партнёров) и т. п., что создает определенную нишу на рынке для небольших фирм с инновационной направленностью, которые и становятся генератором конкурентных преимуществ.

Широкого развития в Волгограде кластер еще не получил, несмотря на то, что в отдельных научных секторах и отраслях производства уже существуют «пилотные» проекты внедрения кластерной структуры и объединения предприятий. [12]

#### *Литература:*

1. Porter M. Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors. – N.Y.: The Free Press. 1980.
2. Адамова К.З. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики / Вестник Саратовского государственного технического университета №38 – 2009. С. 172-177.
3. Гринин Л. Е. Глобализация и национальный суверенитет / История и современность, № 1 – 2009. С. 6-7.
4. Куликовский Я. Сетевая экономика: создание кластеров способно решить многие проблемы российских компаний / Sales Business, № 7 – 2009. С.8-15.
5. Матковская Я.С. Использование кластерного подхода при исследовании технологической структуры экономической системы. – Пути повышения адаптивности и конкурентоспособности региона в условиях транзитивной экономики: Сб. науч. труд. студентов, аспирантов и преподавателей / Волгоградская государственная архитектурно-строительная академия – Волгоград: изд-во ВолгГАСА, 2002. С. 185-187.
6. Матковская Я.С. Приоритетные технологические кластеры: исторический аспект. – Развитие региональной системы потребительской кооперации: проблемы, подходы, перспективы: Сборник научных статей профессорско-преподавательского состава Волгоградского филиала Московского университета потребительской кооперации по итогам научно-практической конференции. – Волгоград: Изд-во Волгоградского госуниверситета, 2002. С.113-118.
7. Пилипенко И.В. «Кластерная политика в России: возможности реализации и конкурентоспособность регионов» // VIII Сократические чтения «Постиндустриальная трансформация старопромышленных районов России». / Сборник докладов под ред. В.А. Шупера. – М.: Эслан, 2011. – С. 177–211.
8. Сомова Е.Ю. Проблемы распада кластеров в экономическом пространстве современной Европы / Современная Европа, №1 – 2010. С. 58-67.
9. [Электронный ресурс] – Инвестиционный портал Волгоградской области – Режим доступа: Промышленность кластеры - 2014.
10. [Электронный ресурс] – Администрация Волгоградской области. Волгоградский образовательный кластер – Режим доступа: <http://www.volganet.ru>.



## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ**

Сегодня одним из перспективных направлений развития бизнеса является франчайзинг. Это слово в обиходе российского предпринимателя появилось не так давно – в конце 90-х годов были проданы первые франшизы, а в 1997 году лидерами российского франчайзингового сообщества и Московским фондом поддержки малого предпринимательства была создана некоммерческая организация – Российская ассоциация франчайзинга (РАФ). Целью РАФ является поддержка и защита интересов членов этой организации, а также развитие более благоприятной правовой и экономической среды для распространения франчайзинга в России. И на сегодняшний день уже более шести тысяч предпринимателей работают по данной модели бизнеса.

Для анализа необходимо рассмотреть особенности рынка франчайзинга в России, перспективы его развития и существующие программы государственной поддержки данной формы ведения бизнеса. По статистике из всех вновь образованных предприятий 85 % прекращают свою деятельность в течение первых пяти лет (только за 2013 год число ИП в России сократилось на 73 750), а из фирм, созданных в рамках франчайзинга – только 14 %<sup>35</sup>.

Поэтому-то в России, где недостаточно развиты условия для открытия малого бизнеса, с каждым годом возрастает интерес к франчайзингу. Причем в последнее время появляются люди, желающие не только приобрести франшизу, но и развивать свой бизнес по модели франчайзинга. Однако тут важно помнить ряд аспектов. Во-первых, бизнес-концепция должна быть эффективной, а количество собственных точек – не менее 3х. Причем перед продажей торговой марки, франчайзор должен протестировать модель в регионе в течение нескольких месяцев. И только при положительном результате можно заниматься продвижением сети с помощью франчайзинга. Риски, безусловно, присутствуют, причем для обеих сторон. Самая значительная потеря для франчайзора может заключаться в том, что покупатель торговой марки просто скопирует успешную модель бизнеса и запустит свою собственную. Законодательная база на этот счет пока ничего не предусматривает, однако своеобразной страховкой может являться то, что продвигать новый бренд «вру» придется своими силами, и не факт, что через какой-то промежуток времени он просто не разорится. Для франчайзи же главный риск в том, что продавец франшизы в любой момент может

---

35 <http://ru.rusfranch.ru/> – Российская Ассоциация Франчайзинга.

отозвать право на свою торговую марку, если ему покажется, что условия договора коммерческой концессии не соблюдаются.

Также важно отметить, что развитие франчайзинга на территории России происходит неравномерно, поскольку эффективность применения франчайзинговой модели напрямую зависит от экономического положения и уровня развития бизнеса на рынке определенного региона.

Что касается территориального аспекта – сегодня лишь несколько российских регионов используют франчайзинг достаточно широко. Прежде всего, это крупнейшие экономические центры – Москва и Санкт-Петербург. Специалисты также приводят данные о перспективности с точки зрения развития франчайзинга и других городов и регионов. Среди них Нижний Новгород, Самара, Тольятти, Ростов-на-Дону, Краснодарский край, а также Пермь, Омск, Новосибирск, Екатеринбург, Иркутск и Владивосток.

Практика показывает, что внедрение определенных брендов, чаще всего, осуществляется через рынок Москвы или Санкт-Петербурга, и только после этого предприниматели выводят свою марку на региональные рынки.

Согласно статистике, самое активное развитие бизнес-технологии франчайзинга в России отмечается на протяжении последних пяти лет, при этом, заметно улучшается качество франшизных предложений, технологии становятся более сильными и коммерчески выгодными, а также отмечается все большее количество успешных примеров внедрения франчайзинга.

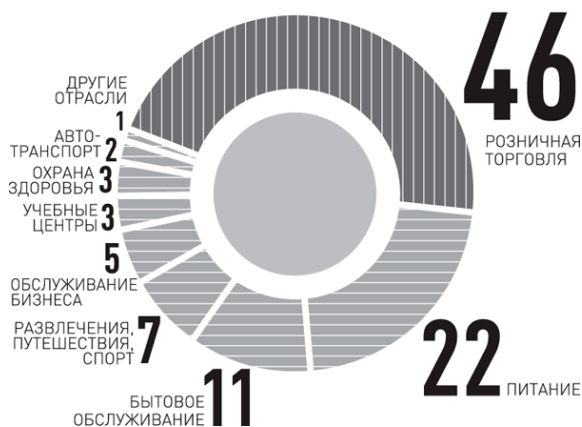


Рисунок – Структура рынка франчайзинга<sup>36</sup>

<sup>36</sup> Источник: ТПП РФ.

Основные тенденции развития франчайзинга в РФ глобально не отличаются от мировых, что обусловлено необходимостью стандартизации возможностей и ресурсов. Однако следует учитывать наличие в любом государстве определенной специфики развития бизнес-системы, обусловленной культурно-психологическим, социально-экономическим, правовым и другими факторами.

Проведя комплексный анализ рынка франчайзинга в России, нам удалось установить, что наиболее популярными являются франшизы в сфере розничной торговли, на них приходится почти половина всех действующих на рынке франшиз. Второе место занимает сфера общественного питания, на третьем месте – франшизы в области бытового обслуживания. При этом подобное распределение франшиз по видам деятельности мало чем отличается от общемировых показателей.

По данным статистики, большую часть средств население России тратит на услуги и продукты секторов, где преобладают франчайзинговые компании. Это фаст-фуд, продажа продуктов питания и алкогольных напитков, а также аренда недвижимости и другие.

На наш взгляд, развитие франчайзинга в ближайшие годы станет особенно популярным в следующих сферах:

- услуги в области спорта и здоровья
- сфера информационных технологий
- туристический бизнес
- гостиничный бизнес
- игровой бизнес
- услуги в области продажи аренды, и сервиса автомобилей.

Кроме того, сейчас появилась тенденция к появлению мультибрендовых компаний и параллельное развитие их деятельности в нескольких сегментах рынка. Такие компании владеют несколькими франшизами и брендами, при этом каждый бренд может быть предоставлен на условиях франчайзинга.

Также важно уделить внимание программам поддержки франчайзинга и улучшению предпринимательского климата в России в целом. Мы лично присутствовали на открытии IX международной выставки «BuyBrand», где выступил президент Российской Ассоциации Франчайзинга (РАФ) Мераб Елашвили. Представленная им программа развития франчайзинга в России, на наш взгляд, может значительно повлиять на ускорение посткризисного восстановления российской экономики.

К основным направлениям господдержки относится субсидирование стартапов, оказание содействия в продвижении национальных брендов (в том числе и за рубежом), стимулирование регионов к расширению франчайзинговой сферы бизнеса, а также создание системы подготовки кадров.

Некоторые региональные программы, пропагандирующие франчай-

зинг и разрабатывающие механизмы его поддержки, уже запущены на местах, без официального документального оформления. РАФ активно работает в Москве и регионах, постоянно расширяя географию сотрудничества. РАФ внесены изменения в приказ Минэкономразвития о мерах финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, и сегодня франчайзи могут рассчитывать на ряд государственных субсидий. Кроме того, банки разработали для франчайзинга специальные программы, а региональные фонды поддержки предпринимательства увеличивают объемы финансирования стартапов.

Члены Экспертного совета по вопросам малого бизнеса в Государственной Думе РФ активно занимаются вопросами франчайзинга, а также продвижением нового законопроекта в области франчайзинга.

Подводя итог, важно сказать, что эта модель как нельзя лучше подходит для российского рынка, где конкуренция и продвижение бренда играют не последнюю роль. С помощью франчайзинга можно открывать заведомо успешные магазины, рестораны, сервисные центры, а также многое другое, что пользуется спросом не только в России, но и во всем мире. При этом развивается не только отдельно взятая точка, но и вся сеть в целом, что позволяет оставлять на рынке только успешные и конкурентоспособные компании.

#### *Литература:*

1. <http://www.tpprf.ru/ru/> – Торгово-промышленная палата РФ.
2. <http://ru.rusfranch.ru/> – Российская Ассоциация Франчайзинга.
3. «An introducing to franchising» Barbara Beshel, The Money Institut, 2000.

*Попова А.С., Пахомова А.Ю.*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И МАРКЕТИНГА**

В настоящее время сфера образования становится главным ресурсом экономической системы, что оказывает значительное влияние на формирование и дальнейшую реализацию притязаний к деятельности образовательных учреждений.

Сфера образовательных услуг обуславливает появление инновационных методик обучения, формирование высокой степени инициативности, активного включения учащихся в творческое осмысление происходящих процессов, воспитание нравственно-культурных ориентиров, развитие новых форм образовательных учреждений и др.

Переход от системы массового образования, реализующего цели индустриального производства, к новой образовательной парадигме в условиях рынка вызывает к жизни необходимость инновационных процессов обучения, когда получение образования рассматривается как достояние государства, отдельной личности, средство ее самоактуализации.

Подобная позиция оказывает влияние на миссию, цели, мотивацию, способы и формы обучения, для совершенствования которых необходимо решение целого спектра проблем социального, экономического, организационного и информационного характера.

Для рыночной экономики необходимы высококвалифицированные специалисты высочайшего уровня, настроенные на его постоянное повышение в соответствии с вновь возникающими потребностями общества, базой для которого служит парадигма экономики знаний. Актуальные требования общества в целом, государства, конкурентоспособного рынка труда побуждают к возникновению определенных трансформаций в содержании сферы образования, т.к. современная наука развивается значительными темпами, инициирующими острое увеличение нужды в знаниях.

Обучение, формирование личности и ее развитие сегодня осуществляются параллельно, однако с учетом изменения образовательной деятельности в направлении инноваций они должны максимально стремиться к сближению, что и служит ключевым отличительным признаком процессов инновационного обучения, соответствующего реалиям рыночной экономики. Подобный подход вызывает изменения форм и методов обучения, не отвечающих современным требованиям, поскольку игнорируют личностные качества и особенности обучающихся (умственные, эмоциональные, коммуникативные), что, в свою очередь, определяет необходимость улучшения методов и приемов обучения, их систематизации и группировки.

Формирование и дальнейшее развитие креативного мышления управленческого и профессорско-преподавательского состава, способного быть эффективным и конкурентоспособным в рыночных условиях, является одной из приоритетных и одновременно самых сложных задач сферы образования.

В связи с этим формируется потребность в применении инновационных и маркетинговых методов управления, повышающих адаптацию образовательных учреждений к трансформирующимся факторам и условиям внешней обстановки [1].

В настоящее время социальная экономика страны характеризуется динамическим ростом в своем развитии, обусловленное применением различных рыночных инструментов в сфере образовательных услуг [4сop]. Функциональные возможности рыночных инструментов в сфе-

ре образовательных услуг включают разнообразные способы анализа, оценки, а также меры по регулированию и контролю за происходящими процессами в ней.

Наиболее эффективными в развитии сферы образовательных услуг являются инструменты маркетинга. Однако применение данных средств имеет ограничивающие условия из-за особенностей, присущих самим образовательным услугам. Разновидностью маркетингового инструментария выступают внутриорганизационные средства маркетинга, которые выполняют следующие функции [1,30]:

- индикатора рыночных отношений во внутренней среде образовательных организаций;
- реорганизатора управленческой структуры по подчиненности ее составляющих;
- регулятора взаимосвязей между инструментами маркетинга внешней и внутренней рыночной среды, способствующего созданию единой системы маркетинга субъектов сферы образовательных услуг.

Ключевые проблемы в управлении сферой образовательных услуг Краснодарского края обусловлены недостаточной адаптированностью к новым условиям функционирования структур и сотрудников учреждений сферы образования, до настоящего времени ориентированных на реализацию краткосрочных целей и задач на основе применения традиционных методов в сфере образования.

Формирование и дальнейшее развитие креативного мышления управленческого и профессорско-преподавательского состава, способного быть эффективным и конкурентоспособным в рыночных условиях, является одной из приоритетных и одновременно самых сложных задач региональной сферы образования, ориентированной на активное использование инструментов маркетинга.

Учитывая специфические особенности услуг и взаимоотношений в данной отрасли экономики, выделены следующие инструменты маркетинга в сфере образования:

- оказание финансовой поддержки для подготовки и осуществления образовательных программ, разработки инновационных образовательных методик;
- направление инвестиционных ресурсов в развитие квалифицированной рабочей силы и реализацию творческого потенциала.

Целесообразно определить особенности применения рыночных инструментов в данной отрасли [3,202]:

- функции применяемого капитала провоцируют создание частных и смешанных образовательных благ;
- определенное место занимают образовательные услуги в системе воспроизводства базовых начал личности, квалифицированной рабочей силы и человеческого капитала;

– непосредственное участие потребителя в создании услуги проявляется в формулировании им образовательной цели путем применения стандартов и технологий данной сферы;

– возможность применения рыночных инструментов сферы образовательных услуг в зависимости от степени влияния человеческого, технологического и информационного факторов в процессе создания образовательных услуг.

В современных социально-экономических условиях маркетинг играет огромную роль в развитии многих отраслей национального хозяйства. Многие предприятия строят свою деятельность на результатах маркетинговых исследований. Производственные объединения и банки, торговые и посреднические фирмы открывают отделы маркетинга и ведут поиск специалистов [2, 156].

В результате того, что сфера образовательных услуг постепенно стала частью рыночной системы, происходит формирование и развитие рынка образовательных услуг. На рынке образовательных услуг появились учебные заведения различных форм собственности, различных типов, предоставляющие широкий спектр образовательных услуг, что создает между ними конкуренцию.

Выход на рынок образовательных учреждений должен сопровождаться условиями рыночной ориентации их деятельности [3, 200]:

– предложение таких образовательных услуг, способных пользоваться спросом на рынке вне зависимости от времени;

– обновление ассортимента образовательных услуг в зависимости от требований общества и научно-технического прогресса;

– формирование цен на образовательные услуги под значительным влиянием рынка, действующих на нем конкурентов, величины платежеспособного спроса;

– активное проведение коммуникационной деятельности, направленной на конкретные целевые группы потребителей образовательных услуг;

– научно-педагогические исследования должны вестись как по профилю учреждения, так и в сфере исследований и прогнозирования конъюнктуры рынка образовательных услуг;

– создание маркетинговых отделов в организационной структуре образовательного учреждения;

– понимание рынка образовательных услуг как совокупности социально-экономических отношений и связей между субъектами рынка по поводу предоставления и получения образовательных услуг.

Учитывая вышесказанное, маркетинг в сфере образования можно представить как философию, стратегию и тактику отношений и взаимодействий потребителей и производителей образовательных услуг и продуктов в условиях рынка, свободного выбора приоритетов и действий с

обеих сторон. Эффективность маркетинговой деятельности проявляется в обеспечении рентабельности посредством удовлетворения потребностей: личности – в образовании, учебного заведения – в развитии и благосостоянии сотрудников, фирм – в росте кадрового потенциала, общества – в расширенном воспроизводстве интеллектуального потенциала [2, 123].

Маркетинг в сфере образования представляет собой специфическую систему управления, направленную на определение условий, удовлетворяющих потребителей образовательных услуг, реализацию маркетинговых мероприятий с учетом выделенных условий, формирование конкурентной стратегии образовательного учреждения, распространение и доведение информации о качестве образовательных услуг до реальных и потенциальных потребителей в виде комплекса знаний общеобразовательного и профессионального характера, практических навыков для их эффективного последующего применения, с целью разработки концепции формирования и развития сферы образовательных услуг региона.

Рынок образовательных услуг сочетает рыночные и нерыночные механизмы функционирования, обусловленные спецификой образовательных услуг как товара. В развитой рыночной системе функционирование рынка образовательных услуг зависит от степени развития и конъюнктуры рынка труда. Среди участников рынка образовательных услуг существуют различные взгляды на качество предоставляемых образовательных услуг. Так, для представителя учебного заведения в первую очередь качество определяется содержанием учебных программ и уровнем профессорско-преподавательского состава. Для потребителя важен результат от обучения, то есть насколько улучшатся его профессиональные навыки в результате обучения и как оно поможет решению его практических проблем.

При рассмотрении образовательной услуги, предоставляемой вузом, в качестве рыночного товара, возникают определенные взаимоотношения между учреждением и конечным потребителем. Однако существуют различия в отношениях в зависимости от того платные услуги или нет. Бесплатное образование характеризуется наличием посредника в виде государства между высшим учебным заведением и студентом. А в условиях платного образования выбор того или иного учреждения обусловлен в большей степени ценой за обучение, а не качеством образования. Поэтому одной из возможных оценок может быть конкурентоспособность.

Так, под конкурентоспособностью образовательной услуги понимают степень ее привлекательности на потребительском рынке. При этом следует отметить, что требования потребительского рынка зависят от различных условий: от тенденций моды до имиджа образовательного



учреждения. Таким образом, рынок образовательных услуг представляет собой рынок потребителя, а не субъектов, формирующих предложение.

При выборе образовательной услуги необходимо рассмотреть ее привлекательность. В качестве критерия можно выбрать либо показатель внутренней полезности услуги, либо оценку потребительской ценности услуги.

Показатель внутренней полезности услуги определяет ее привлекательность с учетом только внутренних особенностей. На практике различают нормативные показатели внутренней полезности и качественные. Первая группа характеризуется необходимостью реализации услуги на конкретном рынке, осуществляемая при наличии установленных норм и требований.

Вторая группа показателей внутренней полезности (качественные) характеризует качество предоставляемой услуги. В рамках образовательных услуг, предоставляемых высшим профессиональным учреждением, выделяют следующие показатели качества образовательных услуг [2, 48]:

- наличие преподавателей с учеными степенями и званиями;
- число штатных преподавателей данного вуза;
- обеспеченность учебно-лабораторными площадями;
- обеспеченность учебно-методической литературой;
- наличие современной компьютерной техники учебного процесса;
- степень индивидуальности обучения;
- наличие специальных курсов и сопутствующих образовательных услуг.

Другим сравнивающим показателем конкурентоспособности услуг выступает потребительская ценность услуги, считаемая максимальной ценой, являющаяся наиболее выгодной для потребителя. При этом данный показатель взаимодействует с таким понятием, как запас конкурентоспособности услуги, что представляет собой разность между потребительской ценностью услуги и той ценой, за которую она была реально приобретена.

Следует отметить, что каждая конкурентоспособная услуга обладает ценой ниже потребительской ценности. Такое условие характеризуется для потребителя получение им дополнительной выгоды от приобретения образовательной услуги, а для образовательного учреждения она соответствует «запасу конкурентоспособности» его услуги.

Формирование конкурентной борьбы среди вузов характерное явление для сферы образовательных услуг. В результате создаются стимулы для развития системы высшего образования в целом; формируется механизм отбора наиболее эффективных решений; предоставляются возможности свободного выбора для всех участников экономических

отношений. Согласно рыночным законам создаются условия для конкурентной борьбы между вузами по всем направлениям их деятельности. Способность к конкурентной борьбе обеспечивается целым рядом факторов:

- ассортиментная политика предлагаемых услуг,
- наличие пользующейся спросом образовательной услуги,
- привлекательные цены,
- эффективные программы по реализации услуги,
- дополнительные услуги,
- рекламная деятельность.

Приведенные выше факторы обеспечения конкурентоспособности вузов определяют необходимость разработки конкурентных стратегий вуза. При разработке стратегии наиболее важны три момента:

- выбор направления;
- сбор информации, позволяющей учитывать происходящие изменения во внешней среде, особенности рынка, действия конкурентов;
- способность реагировать на внешние изменения, использовать появляющиеся благоприятные возможности, заранее предотвращать угрозу срывов.

Таким образом, конкурентная стратегия базируется на решениях, определяющих комплекс средств, в том числе, инструменты обновления ассортимента услуг, ценообразования, коммуникаций, распределения и персонала и конкретизируется в планах маркетинговых действий, подкрепляется соответствующим бюджетом, воплощается через организацию маркетинга и последующее управление им.

#### *Литература:*

1. Константиныди Х.А. Маркетинговый потенциал региона. Подходы к формированию региональной экономической политики // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 201-227.

2. Обеспечение развития сферы образовательных услуг на основе использования рыночных инструментов/ монография Айдинова А.Т., Акоюн К.А., Османов С.А., Попова А.С. – Ставрополь, 2013.

3. Попова А.С. Стратегия оптимизации государственного сектора экономики на рынке услуг /Попова А.С., Османов С.А.//Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. Т. 20. С. 201-205.

4. Сорокожердьев В.В., Пименов Г.Г., Солонина С.В. Содержание, принципы и цели осуществления государственной экономической политики в современных условиях // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 58-97.

## **ИГОРНАЯ ЗОНА В КРЫМУ: ВЫГОДНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ ИЛИ РАСТРАТА СРЕДСТВ?**

Крымский полуостров давно зарекомендовал себя как отличная курортная зона, где каждый мог найти что-то для собственного удовольствия – море, горы, руины древних поселений и другие достопримечательности. Поток туристов был достаточно велик ещё в советские годы. Зародился туризм в 30-х годах прошлого века с началом массового строительства санаториев, пансионатов, детских лагерей и прочих инфраструктурных объектов. Тогда же сотрудники этих заводов и фабрик, а также их семьи смогли ездить отдыхать по профсоюзным путевкам. За тридцать лет Крым превратился в настоящую Всесоюзную здравницу – именно так назвал полуостров В.И. Ленин в далеком 1920 году. Не убывал поток туристов и во время нахождения Крыма под юрисдикцией Украины после распада Советского Союза – он даже возрос за счёт увеличения числа туристов из-за рубежа. Теперь Крым снова вернулся под юрисдикцию Российской Федерации и планы по его освоению и использованию грандиозны. На то существует ряд причин.

Во-первых, геоэкономическое положение Крыма обуславливает его большую ценность для Российской Федерации. Возврат полуострова под власть России означал получение полного контроля над Керченским проливом – единственным морским путём, ведущим из Азовского моря – длинной полосы побережья Чёрного моря и значительного по площади (27000 км<sup>2</sup>) участка суши, пограничного с Украиной и близко (по воде) ко всем странам, имеющим выход к этому морю. Крым также часто называют «плывучим авианосцем» - размещение на нём авиации несёт стратегическое значение в плане обороны. За счёт удобного положения относительно стран Восточной и Южной Европы, Крым может стать торговым форпостом юга России.

Во-вторых, Крым имеет ценность как участок суши с плодородными землями и полезными ископаемыми. На полуострове имеются незначительные запасы нефти, существенные запасы газа на суше и на шельфе в Чёрном и Азовском морях. Залежи полезных ископаемых: минеральных солей, строительного сырья, горючего газа, термальных вод, железной руды. Хотя главный ресурс полуострова – рекреационный.

В-третьих, Крым – это почти двухмиллионное население, говорящее на русском языке. Являясь неотъемлемой частью русского мира, он позволяет в сжатые сроки провести необходимые в связи с переходом к России реформы. В-четвёртых, полуостров богат культурно – на его территории находится множество памятников и исторических мест.

Именно это, помимо благоприятного климата, делает его привлекательным для отечественных и зарубежных туристов.

Однако на данный момент существует и множество неразрешённых пока проблем. Прежде всего, они связаны с некоторыми правовыми моментами – смена государственного языка, законодательства, органов государственной власти и местного самоуправления и другими. Также существует энергетическая, транспортная проблема. Важно учитывать и некоторые изменения в психологии и мироощущении людей, а также наличие противников вхождения Крыма в состав России.

Но 21 апреля 2014 года ряд СМИ сообщили о том, что Президентом России Владимиром Путиным внесён законопроект о создании на территории полуострова Крым игорной зоны. В этой статье мы постараемся подробно рассмотреть актуальность этого мероприятия, возможности и угрозы, а также постараемся проанализировать перспективность вложений, на основе данных о других игорных зонах России.

Начнём с того, что собой представляет игорная зона. Согласно ФЗ от 29 декабря 2006 года № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты», игорная зона – это особый административно-территориальный объект в Российской Федерации, предназначенный для осуществления деятельности по организации и проведению азартных игр. Стоит отметить, что до последнего времени они были разрешены лишь в четырёх субъектах РФ – Краснодарском, Алтайском, Приморском краях и в Калининградской областях. При этом единственной крупной действующей игорной зоной является Азов-Сити, расположенная на территории Краснодарского края, на границе с Ростовской областью, а также с частью территории возле Благовещенска. Последнюю, однако, планируется ликвидировать в ближайшее время.

В целом, идея создания игорной зоны не нова. Её предлагали власти Крыма ещё в 2006 году, когда полуостров ещё принадлежал Украине. Впрочем, никаких действенных шагов в этом направлении на тот момент принято не было. В начале 2014 года с данной инициативой выступил президент Российской Федерации В.В.Путин, был поддержан властями Крыма, но встретил сопротивление со стороны Общественной палаты РФ и премьер-министра России Дмитрия Медведева. В их выступлениях говорилось о второстепенности таких вопросов для данного региона, о специфичности игорного бизнеса, о слабой окупаемости вложений в данную среду, а также о возможном конфликте игорной зоны с культурными, историческими и курортными зонами полуострова. По мнению премьер-министра Дмитрия Медведева, сейчас гораздо важнее выплаты пенсионерам и бюджетникам, а также оказание госуслуг по российским стандартам.

Хотелось бы отметить, что данная критика имеет рациональное зерно. В ноябре 2011 года Счётная палата проводила оценку эффективности вложений в игорную зону Краснодарского края – «Азов-Сити» - и пришла к неутешительным выводам. Окупаемость государственных расходов составила лишь семь процентов, при общем объёме инвестиций в размере более 1,4 миллиарда рублей. Подобный прецедент серьёзно подрывает сам экономический смысл подобного мероприятия. Имеет место и проблема, связанная со специфичностью игорного бизнеса. Он построен на азарте – играх, где важно не то, насколько развиты у человека те или иные навыки, а то, насколько часто ему улыбается фортуна. К этому также добавляются определённые ограничения в самих казино. Например, часто существует негласный процент возврата средств, обычно около 90%. Это означает, что из совокупных вложений в игру людей, максимум совокупного выигрыша составит не более 90%. К тому же сама игра порождает зависимость и этот этап повальной игромании наша страна проходила в 90-е годы. Проблема лечения этой болезни до сих пор актуальна и действенных общепринятых методов излечения до сих пор не найдено.

В течение этого года властями рассматривался вопрос о закрытии «Азов-Сити» из-за низкой рентабельности проекта. В итоге эта инициатива не была принята, но причинами стали не позитивные изменения в налоговых поступлениях от игорной зоны, а тот факт, что с закрытием её потеряют работу более двух тысяч человек, будут безвозвратно утеряны инвестированные государством средства, а так же необходимо будет выплатить неустойку инвесторам за преждевременное закрытие игорной зоны. Издержки на выплату компенсации, судебные издержки, недополученные налоговые доходы, возмещение стоимости инфраструктуры бюджета Краснодарского края составили бы порядка 10 миллиардов рублей.

Целостное социально-экономическое развитие Крымского полуострова – основная задача местных властей, а также органов государственной власти, разрабатывающих политику в отношении данного региона. И по мнению ряда чиновников и общественных деятелей (например, члена Общественной палаты Павела Пожигайло и публициста Александра Проханова) игорный бизнес – не лучший способ такого развития. Тимур Нигматуллин, аналитик Инвесткафе, говорит о том, что туристы в Крыму ориентированы на получение услуг из низкого ценового диапазона, а игорные заведения к такому отнести сложно. Помимо «тёмного» прошлого и негативного опыта 90х годов важен тот факт, что существуют энергетические, социальные, юридические, логистические проблемы, которые мешают нормальному существованию полуострова вообще и устойчивому развитию и созданию там игорной зоны. Этот процесс имеет смысл отложить на некоторый срок, пока не будут соз-

даны условия для нормальной жизнедеятельности как жителей, так и гостей Крыма.

Но уже 22 июля 2014 года Президент России подписал поправки к федеральному закону «О госрегулировании игорного бизнеса», которые предусматривают создание новой игорной зоны в Крыму и перенесение игорного кластера в Краснодарском крае из-под Анапы в Сочи. Теперь возникает вопрос – насколько был верным этот шаг? Наверняка столь высокопоставленное лицо было ознакомлено с негативными отзывами отдельных деятелей, да и резкий протест Общественной палаты и премьер-министра не могли остаться незамеченными. Это значит, что существуют некие столь позитивные последствия создания игорной зоны на полуострове, которые с лихвой перевешивают недостатки, заявленные ранее. Или всё же это решение можно назвать несвоевременным или даже неверным? Попробуем ответить на этот вопрос.

Прежде всего, необходимо понимать, что игорная зона представляют собой лишь площадь для размещения игорного бизнеса. А сам бизнес – это не только денежные и материальные ресурсы, это ещё и трудовые ресурсы – люди. Таким образом, создание предприятий данной отрасли повлечёт за собой возникновение новых рабочих мест. Так в «Азов-Сити» на данный момент работает более двух с половиной тысяч человек – весьма значительное количество (для сравнения – количество рабочих РУСАЛа – немногим более четырёх тысяч). В Крымской игорной зоне правительство планирует создать не менее 10 тысяч мест. По оценкам Минрегиона выходит более скромные цифры – те же 2500 рабочих мест, как и в действующей игорной зоне. Безусловно, это повлечёт за собой увеличение материального благосостояния региона – рост доходов населения увеличивает платёжеспособный спрос, а он порождает увеличение предложения, что будет означать создание ещё большего количества рабочих мест в новых бизнесах. Впрочем, необходимо понимать, что игорный бизнес не относится к категории реального сектора экономики и лишь распределяет денежные средства, не создавая новой стоимости. Для создания актуальности проекта в таких условиях, власти делают акцент на привлечение игроков и инвесторов из-за рубежа. Так уже существуют некоторые договорённости с всемирной турецкой сети казино «Princess Casinos International» – пока, впрочем, устные.

Следующее положительное последствие создания игорной зоны в Крыму – увеличение поступлений средств в бюджет как региональный, так и федеральный. Также власти рассчитывают на увеличение инвестиций в республику в иные сферы. По экспертным оценкам, бюджет Крыма может получить от создания игорной зоны в год до 25 млрд руб. Это выглядит несколько странным на фоне статистики «Азов-Сити»: за предыдущие 4 года работы там побывали чуть более шестисот тысяч человек, а кубанская казна пополнилась всего на 254,4 миллиона

рублей. Для пополнения казны на заданную сумму, поток клиентов должен составить около шестидесяти миллионов при сохранении уровня трат каждым или же клиенты будут оставлять значительно большие средства. При этом оценочный объём инвестиций в строительство – от ста миллионов до миллиарда долларов. Сумма дохода рассчитывалась с учётом специальных налогов, например, за игровые столы и автоматы, за каждый из которых идёт фиксированная плата в бюджет. В среднем, со ста игровых столов в бюджет должно поступить около 2 миллионов рублей. Видимо, размах зоны должен быть колоссальным. Спасает проект наличие огромного туристского потока как из страны, так и из-за рубежа. Впрочем, есть намного более скромные цифры от Минрегиона, который предполагает объём поступлений от игровой зоны в 1 миллиард рублей.

Также вложение средств в игорную зону должно повысить общую туристическую привлекательность полуострова за счёт появления новых видов досуговых услуг. Планируется создать круглогодичный комплекс казино и отелей, а это раздвинет рамки туристического сезона. По прогнозам Министерства регионального развития РФ, туристический поток должен увеличиться значительно – на 20% и составит около 600 тысяч человек в год. Руководитель комиссии по развитию индустрии развлечений и отдыха организации ОПОРА России В. Бондаренко говорит о росте на 10%. В целом, поток клиентов увеличится, что благоприятно скажется на регионе, где самый основной ресурс и источник дохода значительной части населения – туризм.

В Государственной Думе обсуждается и проект создания свободной экономической зоны на полуострове Крым, планируется создать, по сути, отечественный офшор. И для повышения его привлекательности, создание игровой зоны – достаточно разумный шаг. Но текущая политическая ситуация достаточно сложна и сотрудничество с западными и американскими инвесторами может быть затруднено в силу введения взаимных санкций по тем или иным статьям. Как конкретно это скажется на игровой зоне в Крыму сказать пока сложно, однако ожидается рост общего уровня инфляции при падении темпов роста ВВП, что означает снижение платёжеспособного спроса на игровые услуги внутри страны – а это создаёт риски как для частных инвесторов, так и для государства как куратора данного проекта. Стоит ли рисковать в недавно присоединённой республике? Если итоговое ожидание позитивно, то риск может быть оправдан и, видимо, поэтому решение об утверждении игровой зоны в Крыму было принято Президентом РФ.

Стоит оценить прогнозируемые цифры по игровой зоне в Крыму в сравнении с действующими мировыми казино. По оценке журнала «Игорный бизнес», вся игровая индустрия России до введения запретов на работу казино вне специальных зон имела оборот около 7 млрд

долл. Всего в бюджеты в 2008 году (последний год работы перед введением запрета) поступило 24 млрд руб. (около 965 миллионов долларов) Для сравнения, по данным PwC, совокупная выручка казино в мире в 2013 году составила 144,3 млрд долл. Крупнейшим центром игровой индустрии является Макао с годовым оборотом около 40 млрд долл. Монте-Карло и Лас-Вегасе «наиграли» в прошлом году 4,35 млрд и 11,7 млрд долл. соответственно. По оценке того же PwC, в 2013 году оборот действующих казино в «Азов-Сити» составил лишь около 300 млн долл.

Хотелось бы упомянуть и о неблагоприятных факторах развития игорного бизнеса в России. В условиях его запрета на территории нашей страны, кроме ряда регионов, богатые люди предпочитают отправляться за рубеж, где инфраструктура давно налажена и условия предоставляются много комфортнее. Люди же среднего достатка, склонные к азарту, предпочитают посещать тотализаторы и букмекерские конторы, а то и подпольные казино; для них ехать в другой регион ради легальной игры – не столь интересно, так как в нелегальном месте они получают ещё больший выброс адреналина. В 2010 году Счетная палата РФ признала, что реализация перевода зон игры в ряд регионов вместо повсеместного распространения игорных точек не обеспечил ожидаемого экономического эффекта, а подпольные игорные точки до сих пор распространены по всей территории России, несмотря на частые рейды полиции.

Крымские власти планируют создать игорную зону за три года и составить конкуренцию всемирно известным игорным кластерам Макао, Лас-Вегаса, Монте-Карло и Монако. Местом размещения, скорее всего, станет участок земли севернее трассы Алушта-Ялта в районе Гурзуфа. Опыт игорной зоны «Азов-Сити» ясно показывает нам, что срок окупаемости вложений в создание таких зон может растягиваться на неопределённый срок. В условиях введения санкций со стороны Евросоюза и США, сложной политической обстановки, растущего дефицита бюджета, представляется достаточно сомнительным крупные государственные вливания в казино на южном берегу Крыма. Но как проект для частных инвесторов, особенно иностранных, перспективы есть – их задачи и цели могут быть более долгосрочны, а федеральный и региональный бюджет и так будет получать доход от налогов с данного вида деятельности.



## **ВЫБОР СПОСОБА ПРОВЕДЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ: ИНТЕРНАЛИЗАЦИЯ ИЛИ АУТСОРСИНГ**

Вопросы необходимости и ограничений вертикальной интеграции являются крайне актуальными и важными для российских ТРК. В каких случаях стоит сделать выбор в пользу покупки компании со смежной деятельностью, а в каких, напротив, прибегнуть к дезинтеграции и выделению части функций в отдельный бизнес? В данной статье мы попытаемся дать объяснение этих процессов на примере двух российских трансрегиональных гигантов Сбербанка и Росгостраха.

Вертикально интегрированные структуры рассмотрены нами в контексте теории трансакционных издержек, выдвинутой Р.Коузом и О.Уильямсоном и эмпирически подтвержденной рядом авторов (см., к примеру, [2], С.175-206, [3], [4]). Суть теории состоит в том, что выбор формы контрактных отношений для осуществления трансакций зависит от степени их специфичности и служит для минимизации трансакционных издержек, связанных с несовершенством контракта и возможностью вымогательства и споров, возникающих по ходу исполнения контрактных обязательств. В случае существенного значения квазиренд, связанных со специфическими инвестициями, стороны чаще будут прибегать к созданию унитарных структур, в которых принятие решений и разрешение конфликтных ситуаций возложено на одну из сторон.

Однако, с вертикальной интеграцией связано возникновение трансакционных и организационных издержек, которые отсутствуют при осуществлении рыночных сделок. Высокие внутриорганизационные издержки контроля и управления могут заставить корпорацию отказаться от вертикально интегрированной регулятивной структуры и прибегнуть к организации трансакций на рынке.

Таким образом, Джоскоу выделяет две переменные: независимую – степень специфичности активов и зависимую – способ организации трансакции. Шмалензи опирается в своем анализе промышленных организаций на данные об уровне производства в отрасли и межотраслевые сравнения, однако Джоскоу идет дальше и демонстрирует различия в структуре вертикальных отношений при определенных различиях в значимости специфичности активов, прибегая к качественным оценкам при помощи Уильямсоновских ([2], С. 135-175) отношенческо-специфических инвестиций:

– специфичность по местоположению (однажды размещенные активы становятся немобильными, вследствие того, что стороны, находя-

щиеся рядом друг с другом, минимизируют издержки хранения и транспортировки);

- специфичность материальных активов (инвестиции в оборудование, имеющее специфические для данной сделки конструктивные характеристики, снижающие ценность активов при альтернативном использовании);

- специфичность человеческого капитала (специфические знания и опыт, восходящие к работам Г.Беккера);

- целевые инвестиции (инвестиции общего характера, осуществляемые при возможности значительного объема продаж и характеризующиеся высвобождением большого объема неиспользуемых мощностей в случае преждевременного завершения сделки).

Имея предложенную схему, можно провести анализ двух российских ТРК (Росгосстрах и Сбербанк) на степень вертикальной интегрированности их транзакций.

**Стратегия сбыта.** В качестве первой независимой переменной, опираясь на исследования Андерсона и Шмиттлейна[1], рассмотрим решение этих ТРК интегрировать сбыт продуктов: в какой степени ТРК, продавая продукты клиентам, пользуются услугами только собственной филиальной сети, не прибегая к агентским или партнерским продажам. Подразумевается, что в офисах продаж их осуществляют работники этих компаний, получающие оклад или оклад плюс премиальные. В свою очередь, агенты и партнеры являются независимыми, работают за процент с продаж и имеют возможность подавать также продукты других компаний. Использование собственных офисов будет свидетельствовать о наличии интегрированной структуры управления.

Фокус анализа будет направлен на роль в выборе способа организации продаж таких факторов как: специфичность продукта, затруднительность контроля результатов сбытовой деятельности, а также потенциальные издержки интернализации (отрицательный эффект масштаба). В данном случае, специфичность активов будет относиться к категории «специфичности человеческого капитала» по О. Уильямсону.

Стоит сразу отметить такой важный момент, как развитие автоматизированных систем продаж и обслуживания (дистанционного банковского обслуживания – банкоматы, терминалы, мобильные телефоны, мобильный банк и т.д. и электронной коммерции). Эти каналы продаж с одной стороны, вроде бы принадлежат самой компании, т.е. процессы квазиинтернализированы, однако, с учетом вышеуказанных факторов, можно сказать, что такой способ организации является высшей формой дезинтеграции, поскольку рассчитан на самообслуживание розничных потребителей с основным его недостатком – невозможности контроля процесса продажи со стороны компании.

Следует также принять во внимание, что обе рассматриваемые

корпорации являются представителями той категории, которую мы характеризуем как «компании, выросшие из советского периода» с наличием уникальных унаследованных сбытовых сетей (Сбербанк – более 22 тыс. подразделений, Росгострах – более 2500 тыс. офисов и 50 тыс. собственных агентов во всех регионах России), т.е. с крайней формой интернализации продаж со всеми ее достоинствами и недостатками.

**Сбербанк (по материалам сайта [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)).** В силу исторического наследия большинство продаж, как розничных так и корпоративных, происходит через собственные офисы и подразделения. В 2011 году только 2% кредитного портфеля реализовывалось через партнеров (в основном, автодилеров – кредиты на автомобили). Если обратиться к другим трансрегиональным банкам, к примеру, Ренессанс Кредит (специализирующимся на потребительском кредитовании), можно увидеть, что к этому моменту в этом банке лишь 17% кредитного портфеля было выдано через собственные офисы, а все остальное через партнеров (в основном, розничные сети).

Следствием этого выступает то, что стратегическим приоритетом других трансрегиональных банков является перевод большинства продаж в собственную сеть, поскольку их маржинальность гораздо выше, чем продажи через партнеров и агентов.

Стратегия Сбербанка, напротив, предусматривает перевод большинства продаж банковских услуг не от партнеров в собственные офисы, а из собственных офисов в автоматизированные, удаленные каналы обслуживания с целью снижения издержек по содержанию этих офисов. В особенности, это касается таких услуг, не приносящих прямого дохода, как: коммунальные и прочие платежи, осуществление денежных переводов и т.д., стратегическим приоритетом является высвобождение времени сотрудников продающих подразделений для продажи высокомаржинальных продуктов (кредитов, депозитов).

Кроме того, в стратегии Сбербанка четко прослеживается направленность на увеличение доли партнерских продаж в портфеле<sup>37</sup>. Так, с 2012 года Сбербанк запустил специальную программу развития автокредитования в партнерских сетях, в частности, совместно с автодилерами. Помимо этого, совместно с BNP Paribas был создан банк Сетелем для реализации программ авто- и потребительского кредитования.

Проводя дальнейший анализ степени интернализации процесса

---

*37 Следует сделать ремарку о том, что, в соответствии с российским банковским законодательством, юридически все продукты реализуются через сотрудников банка, поскольку в процессе продажи необходима идентификация клиента сотрудником. Однако, банки обходят этот пункт в законе, либо заключая агентские договоры с сотрудниками партнеров (т.о. сотрудники партнера являются сотрудниками банков), либо фальсифицируя идентификацию клиента путем предварительно подписанных договоров. При этом, регулирующие органы как правило закрывают на это глаза, поскольку этот пункт ограничивает развитие банковского бизнеса.*

продаж, обратим внимание на продуктовую политику Сбербанка и рассмотрим, какие банковские продукты реализуются только через собственную сеть (интегрированный процесс), какие имеют тенденцию к увеличению реализации через партнеров (дезинтегрирование процесса), и какие банк стремится вывести в автоматизированные операции (ультра дезинтегрированный процесс).

Политика Сбербанка предусматривает реализацию только через собственную сеть следующих продуктов: корпоративное кредитование, овердрафты, открытие и ведение зарплатных проектов, расчетно-кассовое, инкассационное и депозитарное обслуживание юридических лиц (т.е. все корпоративные продукты); открытие депозитов для физических лиц, сделки по ипотечному кредитованию (завершение сделок, инициированных партнерами), открытие универсального счета. Таким образом, здесь выделяются высокомаржинальные продукты, сложные для продажи, а также крупные кредиты, требующие специальных знаний для оценки кредитоспособности заемщика и стоимости залога.

Повторим, что через партнеров реализуются некрупные кредиты (роз кредитование и автокредиты), а также инициация сделок по ипотеке. Можно сказать, что банк доверяет партнерам продажу несложных, некрупных, унифицированных продуктов, которая не требует специфических знаний по стоимостным оценкам.

В свою очередь, через системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) осуществляются, в основном, по приему платежей, подачи заявки на выдачу кредита, снятие денег со счета (в ограниченном количестве), т.е. наиболее простые, массовые операции, имеющие ограничения по сумме.

**Росгосстрах (по материалам сайта [www.rgs.ru](http://www.rgs.ru)).** Сегодня Росгосстрах – лидер российского страхового рынка, с долей порядка 35% и богатой историей. Однако, с начала постсоветского периода и до 2002 года компания была крайне убыточной (чистый убыток составлял порядка 3 млрд. рублей в год). Такая ситуация объяснялась неэффективной системой управления агентской сетью: в штате находились более 58 тысяч универсальных агентов, продававших все, без исключения, продукты компании, получавших оклад и комиссионное вознаграждение. Средняя выручка на агента составляла 100 тыс. рублей в год, средние затраты на агента – 230 тыс. рублей в год.

С 2002 года в Стратегии развития компании Росгосстрах была принята программа по реорганизации агентской сети, предусматривающая категоризацию агентов с возможностью продаж только определенных продуктов компании, присвоением оклада и комиссионного вознаграждения. Категории агентам присваивались, в зависимости от их активности (годовой объем продаж), степенью лояльности к компании (продажа только продуктов Росгосстрах), а также уровнем образования

(наличие необходимых знаний и квалификации для продажи продуктов).

К 2007 году, моменту реализации этой стратегической программы, была выстроена следующая структура агентской сети:

Агенты четвертой категории, находящиеся в штате компании, с окладом 20 тыс. рублей плюс комиссионное вознаграждение. Такие агенты проходили обучение в продвинутой школе страхового агента «1000 плюс», имевшей статус колледжа; после прохождения экзамена им в индивидуальном порядке присваивался также лимит ответственности по сделкам, доходивший у некоторых агентов до 20 млн рублей. Агенты четвертой категории наделялись полномочиями продавать все продукты Росгосстрах, в том числе страхование юридических лиц, в пределах своего лимита ответственности.

Агенты третьей категории также состояли в штате компании, с окладом в 10 тыс. рублей плюс комиссионное вознаграждение. Такие агенты в обязательном порядке проходили обучение в школе страхового агента, часть из них – в школе «1000 плюс» и имели возможность продавать все продукты компании по страхованию физических лиц (с лимитом ответственности до трех млн рублей по нестандартным продуктам), но не продукты для юридических лиц, в отличие от четвертой категории.

Агенты первой и второй категорий не находились в штате компании, не получали должностного оклада, только комиссионное вознаграждение. Агенты второй категории обучались в школе страхового агента и имели все маркетинговые материалы, для агентов первой категории обучение было необязательным, маркетинговые материалы не предоставлялись. Обе категории агентов имели возможность продавать только стандартные продукты с лимитом ответственности 1,5 млн рублей для второй категории и 800 тыс. рублей для первой категории: РГС-Квартира (плюс РГС-Дом для второй категории), РГС-авто, РГС-здоровье (кроме ДМС у первой категории).

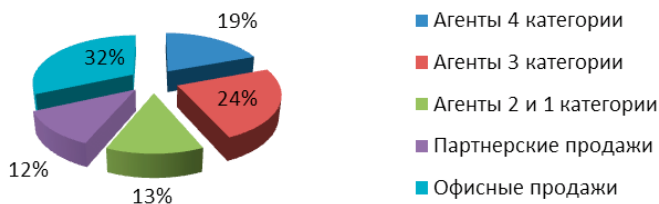
Таким образом, очевидным становится усложнение продуктов, увеличение их стоимости и маржинальности по мере увеличения категории агентов, в соответствии со степенью их квалификации и лояльностью компании. Результатом явилось существенное увеличение доходности агентской сети (см. табл.).

Кроме того, в структуре продаж Росгосстраха (см. рис.) выделялись: партнерские продажи (в основном, через автодилеров, банки, риэлтерские компании и страховых брокеров) – порядка 12%. Через партнеров продавались стандартные страховые продукты, в основном автокредитование при небольшой доли жилищного страхования и вмененного страхования жизни, а также специализированные продукты, примером которых может служить автоматическое (почти вмененное) включение услуги страхования квартиры в счет за коммунальные услуги по завышенному тарифу с малым страховым возмещением.

Таблица

## Доходность агентской сети Росгосстрах, 2007 г.

	Кол-во агентов, чел.	Ср. выручка, млн. руб.	Общая выручка, млн. руб.	Ср. затраты, млн. руб.	Общие затраты, млн. руб.	Чистый доход/убыток, млн. руб.
4 категория	4800	4,5	21600	0,79	3792	17808
3 категория	18000	1,5	27000	0,27	4860	22140
2 и 1 категория	34000	0,4	13600	0,05	1700	11900



*Рисунок – Структура продаж компании Росгосстрах в 2007 г., по категориям агентов*

Порядка 32% составляли офисные продажи и продажи сотрудников отделов корпоративного страхования. Такая высокая доля объясняется высокой маржинальностью офисных продаж, а также высокой средней стоимостью продаваемых продуктов, по сравнению с агентскими и партнерскими продажами. Среди таких продаж, в частности, выделяются: страхование ответственности и имущества юридических лиц, VIP страхование элитной недвижимости и элитных автомобилей, страхование морских и авиа перевозок (судов и грузов).

За последние шесть лет структура страхового рынка сильно поменялась. На данный момент в структуре продаж агентские продажи составляют порядка 40%, около 20% приходится на офисные продажи и 40% на партнерские продажи. Существенно сократилось рисковое страхование жилья, имущества и жизни в пользу банковского страхования, связанного с ипотекой и автокредитованием. Тем не менее, продуктовая структура по каналам продаж осталась практически неизменной. Падение доли агентских продаж привело к принятию решения об отказе от категоризации агентов, возросшая доля партнерских продаж обусловила открытие Росгосстрах Банк на базе сети страховых офисов.

**Выводы.** Итак, по результатам проведенного анализа сбытовых стратегий Сбербанка и Росгосстраха, можно сделать следующие выводы:

1. По мере усложнения продаваемых продуктов, увеличения их маржинальности, а следовательно, значения получаемой компанией квази-ренты, обе корпорации принимают решение в пользу интернализации процесса продаж.

2. В обеих компаниях, отличающихся слишком высокой интегрированностью сбытового процесса, наблюдается тенденция к дезинтеграции процесса продажи простых, стандартизированных продуктов, замены их партнерскими или агентскими продажами, а также системами дистанционного обслуживания.

**ИТ-стратегия.** Вторая независимая переменная будет характеризовать специфичность приобретаемого ИКТ оборудования, в том числе программного обеспечения, и решения ТРК по поводу покупки их элементов у сторонних организаций, в противовес разработке определенных модулей силами собственных информационных подразделений. Сделаем предположение, что на степень специфичности будут влиять два фактора: сложность разработки оборудования и программного обеспечения, отрицательно влияющий на интернализацию, поскольку эта деятельность не является профильной для рассматриваемых ТРК и увеличивает издержки; а также конфиденциальность данных, представленных в определенных элементах ИТ-системы, положительно влияющая на интернализацию за счет сложности контроля сторонних организаций, выполняющих подрядные работы по разработке модулей.

Унаследованные разветвленные сети подразделений, о которых говорилось ранее, вместе с особенностями сбыта, обуславливают также особенности построения ИТ-систем в обеих ТРК. Вместе с офисами они унаследовали разработанные в 90-х годах операционные системы автоматизированных рабочих мест (АРМ). Эти системы разрабатывались разными подразделениями в нескольких регионах, что привело к отсутствию связи между региональными информационными системами и их плохой совместимости. В частности, в Сбербанке это отразилось на невозможности пополнения вклада, сделанного в другом подразделении (в данный момент эта проблема решена лишь в некоторых территориальных банках, например, в Москве). Это явилось следствием недооценки развития автоматизированных технологий, когда физическое местонахождение субъекта, совершающего операцию перестало иметь критическое значение.

Внедрение единой системы при огромном масштабе операций в этих ТРК на данный момент представляется нереализуемым из-за чрезмерной дороговизны при одновременной невозможности обеспечить непрерывность операционной деятельности в ходе реализации про-

екта по внедрению. Таким образом, основной задачей обеих компаний при оформлении ИТ-стратегии является минимизация возникшего QWERTY-эффекта, иными словами, технологическая «штопка» существующих систем.

Следует также сразу отметить различия в роли ИТ в системе ведения бизнеса для этих двух компаний. Если для Сбербанка информационные технологии являются средством ведения бизнеса, его критически важной составляющей, то для Росгосстраха ИТ лишь средство оптимизации бизнеса, имеющее важное, но не критическое значение.

**Сбербанк.** Основной проблемой существующей операционной системы является нераспознавание одного и того же клиента в разных регионах. Следствием устранения этого недостатка явилось внедрение целого ряда российских и зарубежных заказных ИТ систем, предназначенных для решения конкретных задач: Диасофт как операционная система, ЦФТ – как система приема и обработки платежей, Way4 как система работы с кредитными картами от компании Open Way, Siebel от Oracle в качестве CRM системы, система оценки кредитных рисков с использованием сервисно ориентированной архитектуры Неофлекс и т.д.

В результате, ряд операций удалось централизовать, например, за счет внедрения единой системы оценки кредитных рисков в рамках проекта «Кредитная фабрика», стало возможным моментальное (в течение 15 минут) решение о выдаче кредита вне зависимости от места его продажи. До внедрения процесс рассмотрения и обработки кредитной заявки занимал более двух недель. Такая скорость сделала возможным выход Сбербанка на рынок услуг потребительского кредитования.

Одним из важнейших модулей информационной системы является центр обработки данных (ЦОД). Современные клиентские системы предполагают такой размер вычислений, что для их осуществления необходимы гигантские площади с мощнейшими серверами, потребляющих огромное количество энергии и требующих большого количества персонала для их поддержания и обслуживания.

Сбербанк владеет крупнейшим в Европе ЦОД: общая площадь здания центра – около 16500 кв.м, площадь ИТ залов – 5000 кв.м и энергопотреблением около 25 МВт. Обладание таким непрофильным активом является менее экономически эффективным, чем применение аутсорсинговых облачных технологий. Однако, боязнь утери непрерывности, целостности и конфиденциальности данных удерживает корпорацию от аутсорсинга этого элемента информационной системы.

Эта же проблема становится очевидной при рассмотрении коммуникационного модуля системы – колл-центров. До 2013 года Сбербанк владел шестью колл-центрами с 2500 рабочими местами и 4000 сотрудников. В 2012 году банк принял решение об отказе от двух центров – в Москве и Санкт-Петербурге и укрупнении региональных центров, где к



2014 году планируется иметь 3500 рабочих мест и 6000 сотрудников, из-за более низкого уровня заработных плат и аренды в регионах. Очевидно, что при нормальной нагрузке 100-200 звонков в час такие мощности являются избыточными, а при пиковой нагрузке (до 100 тыс. звонков в час) они являются недостаточными. Эффективным решением было бы сравнительно небольшое количество собственных операторов с возможностью подключения аутсорсинга во время пиковых нагрузок (рекламных акций, сбоев в карточной системе ит.д.), однако услуги аутсорсинга практически не используются из-за нежелания банка передавать персональные данные клиентов сторонним компаниям.

**Росгосстрах.** В отличие от Сбербанка, Росгосстрах активно использует услуги аутсорсинга. В частности, площадки, сервера и персонал для ЦОД предоставляются компанией IBS, колл-центр также на 70% вынесен в аутсорсинг.

Собственной остается система АРМ, вследствие труднореализуемого проекта по ее замене, о которой было сказано выше, а также централизованная система регулирования убытков.

Стратегическим приоритетом компании является минимизация затрат на поддержание ИТ и усиление бэк-офисной поддержки бизнеса. Систематизация и централизация клиентских данных, находящихся в основном у агентов не являются приоритетными направлениями.

**Выводы.** Что касается информационных технологий, можно заметить большую разницу в подходах у банка, для которого ИТ является основой бизнеса и у страховой компании, для которой ИТ – лишь средство оптимизации бизнес-процессов. Если в первом случае Сбербанк готов тратить огромные средства на внедрение масштабных ИТ-проектов, то в случае с Росгосстрахом компания стремится лишь к поддержанию минимально необходимого уровня автоматизации, всячески экономя на ИТ-решениях.

Гипотеза о специфичности приобретаемых ИКТ модулей и решении по поводу их аутсорсинга верна только для банков: стремясь обеспечить информационную безопасность, они оставляют у себя в собственном управлении громоздкие и дорогостоящие решения. Именно это является сдерживающим фактором, например, в развитии облачных технологий при обработке больших массивов данных этих компаний. Для страховой ТРК уровень информационной безопасности, предоставляемый обслуживающими компаниями представляется достаточным для вынесения в аутсорсинг всех возможных модулей информационной системы.

**Резюме.** На основе проведенного анализа интернализации процессов сбыта и ИТ стратегий в Сбербанке и Росгосстрахе можно сделать вывод о том, что теория минимизации транзакционных издержек при выборе формы контрактных отношений подходит для объяснения спо-

совов организации производства в российских ТРК. Выбор организационной структуры с разной степенью интернализации зависит от степени специфичности осуществляемых трансакций и значения квазиренд, получаемых за счет специфических инвестиций.

Полученные в процессе исследования выводы можно экстраполировать не только на другие ТРК, действующие в банковской и страховой сферах, но и на прочие отрасли, в частности на необходимость интеграционных и дезинтеграционных процессов в электроэнергетики.

#### *Литература:*

1. Anderson F., Schmittlein D. Integration of the Sales Force. An Empirical Examination. *Rand Journal of Economics*, 15, 1986.
2. Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело. 2001.
3. Monteverde K., Teece D. Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry, *Bell Journal of Economics* 13. 1982.
4. Schmalensee R. Interindustry Studies of Structure and Performance. *Sloan School of Management*. 1987.
5. [http://www.cnews.ru/top/2012/08/30/sberbank\\_zakryvaet\\_kontaktcentr\\_v\\_moskve\\_i\\_nanimaet\\_operatorov\\_v\\_regionah\\_501297](http://www.cnews.ru/top/2012/08/30/sberbank_zakryvaet_kontaktcentr_v_moskve_i_nanimaet_operatorov_v_regionah_501297).

*Рощектаева У.Ю.*

## **ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – НОВАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

Современное состояние мировой экономической среды и ее изменение под воздействием множества разнообразных факторов привело к изменению информационных потребностей основных пользователей отчетности. В условиях, когда основополагающей целью деятельности компаний было получение прибыли в краткосрочном периоде, формирование стандартной финансовой отчетности представлялось достаточным. В ней отражалась способность компании создавать прибыль в текущем периоде.

В настоящее время стейкхолдеров – основных заинтересованных пользователей отчетности – интересует не только и не столько информация о текущем финансовом положении компании, ее финансовых результатах, социальных и экономических показателях, но и процесс создания стоимости в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах [1].

Хеннинг Драгер, менеджер по развитию отношений Международного совета по интегрированной отчетности отмечает, что существующий механизм отчетности не совсем адекватен сегодняшней ситуации, потому что он рассказывает о том, хорошо или нет идут дела у компании с финансовой стороны. А отчет об устойчивом развитии выступает в роли элитного дополнения, который не обязательно говорит нам о том, как это может повлиять на будущую результативность компании, в том числе финансовую [3].

В связи с этим появляется острая необходимость в более разносторонней информации, которая позволит выявить финансовые и нефинансовые факторы создания стоимости, а также оценить влияние компании на окружающую экономическую, социальную и природную среду [2]. Но при этом, как отмечает Сандра Питерс, необходимы кардинальные изменения отчетности, при этом улучшения в финансовой отчетности требуются не столько в части объема информации, сколько в том чтобы была предоставлена целостная картина [4].

В декабре 2013 г. Международным советом по интегрированной отчетности – International Integrated Reporting Council (IIRC) – был принят Международный стандарт по интегрированной отчетности. В настоящее время опубликованы официальные переводы на китайский, французский, итальянский, японский, португальский и русский языки [5]. В Международном стандарте по интегрированной отчетности дано определение интегрированной отчетности, интегрированного отчета, рассмотрены фундаментальные концепции, лежащие в основе интегрированной отчетности, ведущие принципы, определяющие содержание интегрированного отчета, и структурные элементы, подлежащие включению в него, даны практические рекомендации по подготовке и презентации интегрированного отчета.

Интегрированная отчетность – это новая модель корпоративной отчетности, в основе которой лежит концепция интегрированного мышления, предполагающая взаимосвязь финансовой и управленческой отчетности, отчетов о корпоративном управлении и вознаграждениях, а также отчетов в области устойчивого развития. В соответствии с Международным стандартом по интегрированной отчетности, интегрированная отчетность – процесс, основанный на интегрированном мышлении, в результате которого создается периодический интегрированный отчет организации о создании стоимости в течение долгого времени и связанные с ним документы, относящиеся к аспектам создания стоимости. Интегрированная отчетность сводит воедино финансовую и нефинансовую информацию и отражает способность организации создавать и поддерживать свою стоимость в кратко-, средне- и долгосрочном периоде. Видимым результатом интегрированной отчетности является краткий, периодический Интегрированный отчет.

Интегрированный отчет представляет собой краткое отображение того, как стратегия, управление, результаты и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Основная цель интегрированного отчета – объяснить поставщикам финансового капитала, как организация создает стоимость в течение долгого времени. Как следствие, он содержит соответствующую финансовую и прочую информацию [5].

Государственная корпорация «Росатом» в своём документе «Политика в области публичной отчетности» определяет интегрированный отчет как отчет, объединяющий сведения традиционного годового отчета открытого акционерного общества и отчета в области устойчивого развития. В отчете комплексно раскрывается финансово-экономическая и производственная информация по основным видам деятельности организации, а также ее экономическое, экологическое и социальное влияние на окружающий мир («триединый итог»). В интегрированном отчете кроме информации о результатах деятельности за отчетный период также раскрываются информация о подходах менеджмента (управление результативностью), планы и намерения организации на будущее. Интегрированный отчет позволяет выносить суждения о степени управляемости и качествах управления результативностью организации [6].

В соответствии с Международным стандартом по интегрированной отчетности в основе подготовки Интегрированной отчетности лежат шесть основополагающих принципов:

- стратегический фокус и ориентация на будущее. Интегрированный отчет представляет взгляд на стратегию организации, а также то, как она соотносится со способностью компании создавать стоимость в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе, а также с ее использованием капиталов и влиянием на них;

- связность информации. Интегрированный отчет, как обширная картина создания стоимости, должен отражать взаимосвязь и взаимозависимость между компонентами, которые имеют существенное значение для способности организации создавать стоимость с течением времени;

- реагирование и вовлечение стейкхолдеров. Интегрированный отчет должен предоставлять взгляд на качество отношений организации с ключевыми стейкхолдерами, а также то, как и в какой степени организация понимает, принимает во внимание и реагирует на их законные потребности, интересы и ожидания;

- существенность и краткость. Интегрированный отчет должен предоставлять краткую информацию, которая является существенной для оценки способности организации создавать стоимость в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе;

– достоверность и полнота. Интегрированный отчет должен включать все существенные вопросы, как позитивные, так и негативные, в сбалансированном виде и без существенных ошибок;

– сравнимость и постоянство. Информация в Интегрированном отчете должна быть представлена таким способом, который сделал бы возможной сравнимость между организациями в рамках того, насколько это существенно для собственной истории создания стоимости отчитывающейся компании, и на основе, которая будет постоянной с течением времени.

Эти принципы должны применяться при определении содержания Интегрированного отчета на основе ключевых элементов содержания, представление которых должно сделать очевидной связь между ними. Ключевыми элементами содержания являются:

– обзор организации и контекст деятельности. Чем занимается организация и в каких условиях она существует;

– управление. Какова управленческая структура организации и как она поддерживает способность организации создавать стоимость в кратко-, средне- и долгосрочном периоде;

– возможности и риски. С какими основными возможностями и рисками сталкивается организация;

– стратегия и планы по распределению ресурсов. Куда организация хочет прийти и каким путем она собирается туда попасть;

– бизнес-модель. С помощью каких ключевых входов, действий по приросту стоимости и выходов компания планирует создавать стоимость в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе;

– результаты деятельности. Каковы успехи организации в реализации ее стратегии и каковы ключевые результаты ее деятельности.

– перспективы на будущее. С какими возможностями, задачами и факторами неопределенности может столкнуться организация, придерживаясь своей стратегии, и какие потенциальные последствия существуют для ее бизнес-модели и будущей результативности.

В стандарте не определена конкретная форма представления интегрированного отчета, поскольку она во многом предопределена видом деятельности компании, ее внешней средой функционирования, характером взаимоотношений со стейхолдерами и т.д. Но в то же время отмечается, что интегрированный отчет должен быть специализированным и идентифицируемым информационным документом.

Интегрированный отчет объясняет, как организация создает стоимость на протяжении долгого времени. Стоимость не создается только силами самой организации или только внутри нее. Она:

– подвергается воздействию внешней среды;

– создается через взаимодействие с заинтересованными сторонами;

– зависит от различных ресурсов.

В ходе своей деятельности компаний использует различные виды капитала. При этом под капиталом понимается запас стоимости, который увеличивается, уменьшается или трансформируется в результате деятельности организации. В Международном стандарте по интегрированной отчетности капиталы делятся на

- финансовый – резерв средств, которые имеются у организации для использования при производстве товаров или оказании услуг или поступают через финансирование (долговое, долевое финансирование и гранты) или создаются в результате операций или инвестиций;

- производственный – производственные физические объекты (в отличие от природных физических объектов), имеющиеся у организации для производства товаров или оказания услуг, (например, здания, оборудование, дороги, порты, мосты, мусороперерабатывающие заводы и водоочистные сооружения);

- интеллектуальный капитал – организационные нематериальные активы, основанные на знаниях, (например, интеллектуальная собственность, оформленная в виде патентов, авторских прав, программного обеспечения, прав и лицензий; «организационный капитал», (например, подразумеваемые знания, системы, процедуры и протоколы);

- человеческий – компетенции сотрудников, их способности и опыт, а также их мотивация внедрять инновации, (соответствие структуре управления организации и ее поддержка, подход к управлению рисками и этические ценности; способность понимать, разрабатывать и реализовывать стратегию организации; лояльность и мотивация для совершенствования процессов, товаров и услуг, включая их способность руководить, управлять и сотрудничать);

- социально-репутационный капитал – институты и отношения в рамках сообществ и между ними, а также между группами заинтересованных сторон и другими группами, и способность делиться информацией для повышения индивидуального и коллективного благосостояния (общие нормы и ценности и образцы поведения; отношения/связи между основными заинтересованными сторонами, а также доверие и готовность сотрудничать, которые организация развивает и стремится построить и поддерживать вместе с внешними заинтересованными сторонами; нематериальные активы, связанные с брендом и репутацией, созданными организацией; социальные лицензии на работу организации);

- природный – все возобновляемые и невозобновляемые природные ресурсы и процессы, которые позволяют создавать товары или услуги, поддерживающие прошлое, настоящее или будущее процветание организации (воздух, воду, землю, полезные ископаемые и леса; биологическое разнообразие и здоровье эко-системы).

В Международном стандарте по интегрированной отчетности пред-

ставлена модель процесса создания стоимости и показана взаимосвязь структурных элементов и капиталов в контексте внешней среды деятельности организации.

В соответствии с данной моделью ядром организации является ее бизнес-модель, которая основывается на разных капиталах, понимаемых как ресурсы, и благодаря ее коммерческой деятельности преобразует их в продукты (товары, услуги, побочные продукты и отходы). Деятельность организации и ее продукты приводят к результатам с точки зрения воздействия на капиталы. В интегрированном отчете описывается бизнес-модель, включающая ключевые ресурсы, коммерческую деятельность, продукты, результаты.

Кроме того, в Международном стандарте по интегрированной отчетности представлены основные принципы подготовки и презентации интегрированного отчета:

- краткое описание процесса определения существенности организации (описание процесса, используемого для определения значимых факторов, оценки их важности и сжатия их до существенных факторов; определение роли лиц, наделенных управленческими функциями, и ключевого персонала в определении и приоритизации существенных факторов);

- описание границ отчетности и того, как они определяются (например, наличие достоверных данных в отношении компаний, которые не контролирует компания, представляющая финансовую отчетность; изначальная неспособность выявить все риски, возможности и результаты, которые будут оказывать существенное воздействие на способность компании, представляющей финансовую отчетность, создавать стоимость, особенно в долгосрочной перспективе);

- краткая информация о существенных структурах и методах, используемых для количественной и качественной оценки существенных факторов (например, действующие стандарты финансовой отчетности, используемые при подготовке финансовой информации, определенную компанией формулу измерения удовлетворенности клиентов или промышленную структуру для оценки рисков).

Таким образом, интегрированная отчетность охватывает большой объем различной информации, которая позволяет пользователям сделать вывод о результатах и перспективах развития компании, влиянии его деятельности на окружающую среду и общество и объективно оценить эти результаты и перспективы в более широком контексте устойчивости, развития общества в целом.

#### *Литература:*

1. Игонина Л.Л. Конкурентоспособность национальной экономики: инновационные императивы и финансовые регуляторы //Экономический анализ: теория и практика. 2014 № 7. С. 12-20.

2. Рощетаев С.А. Глобализация на финансовых рынках: последствия кризиса и направления трансформации // Финансы. 2011. №10. С.69-71.

3. <http://ir.org.ru/mass-media/intervyu/45-integrirovannaya-otchetnost-vozmozhnost-dlya-rossijskikh-kompanij-naverstat-upushchennoe>.

4. [http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S.CG\\_6\\_rus.pdf](http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S.CG_6_rus.pdf).

5. <http://ir.org.ru/>.

6. [http://www.rosatom.ru/resources/8673558046e9bff89511fd66e555bee1/Policy\\_11.pdf](http://www.rosatom.ru/resources/8673558046e9bff89511fd66e555bee1/Policy_11.pdf).

*Рыженков А.Я., Цибенко А.Ю.*

## СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКОЕ СУЩНОСТЬ ПАРТНЕРСТВА

Вопросы развития предпринимательских отношений были и остаются актуальными для России. Эффективное осуществление предпринимательской деятельности в сложившихся условиях, представляется возможным только при наличии сотрудничества (партнерства) существующего в предпринимательской среде. Поскольку при занятии предпринимательством в данном аспекте, ключевым моментом является наличие сотрудничества (партнерства), то следует дать научное определение данного термина.

Любая наука, для более точного определения смыслового значения понятия прибегает к философскому определению «сущности». Итак, под сущностью в философии понимают – необходимую, устойчивую и качественно – специфическую черту явления, которая выявляет его смысл и назначение.

В связи с тем, что в настоящее время в науке не выработана единая позиция определяющая смысловую нагрузку термина партнерство, то при ответе на поставленный вопрос следует изучить подходы выработанные представителями других наук к толкованию данного термина.

В экономическом словаре, под партнерством понимается «совместное предприятие нескольких лиц (физических, юридических), каждое из которых участвует в нем только своим капиталом»<sup>38</sup>.

В большом юридическом словаре, «под партнерством понимается вид торговых товариществ, члены которого на основании заключенного между ними договора, принимают участие в работе юридического лица».<sup>39</sup>

<sup>38</sup> <http://enc-dic.com/economic/Partnerstvo-10451.html>.

<sup>39</sup> <http://juridical.slovaronline.com>.



С.И. Ожегов в словаре не определяет сущность партнерства, но указывает на содержание термина партнер, под ним понимает участника какого-нибудь блока, союза, соглашения. То есть, из указанного выше определения следует, что партнером является лицо, которое осуществляет совместную деятельность в какой-либо сфере с другим лицом, при наличии заключенного соглашения.

Следовательно, общим признаком для каждой из вышеуказанных позиций определяющих значения термина партнерство с позиции экономики, юридической науки, а также русского языка, является осуществление совместной деятельности для достижения определенных целей и поставленных задач.

Поскольку основным признаком партнерства является совместная деятельность, то есть, взаимодействие субъектов направленное на получение «блага», то особый интерес представляет определение партнерства с позиции социологии, предметом исследования которой является изучение взаимоотношений между людьми в социальных группах. Представителями данной науки, исторически выработано несколько подходов к определению смыслового значения данного термина.

В кооперативной теории (социологическое направление) партнерство понимается как относительно замкнутая социальная подсистема погруженная в общее поле социальных действий и взаимодействий, что предполагает с одной стороны, формирование механизма защищенности от неблагоприятного внешнего влияния и сохранения стабильности, а с другой, стороны, под ним можно понимать информационный обмен с внешней средой, благодаря которому могут изменяться внутренние структуры, цели и средства деятельности партнерства. Информационная среда под целенаправленным влиянием партнерских организаций, пополняется новыми знаниями, установками, идеями. Согласно данной теории партнерство следует рассматривать как определенный тип организации и как особую идеологию, систему этических, эстетических, правовых установок (социологический подход).

Как организация, партнерство целенаправленно создается в качестве инструмента решения общей задачи участников, складывается как человеческая общность, специфическая социальная среда, объективируется как безличная структура связей и норм, которые задаются административными, культурными и иными социальными факторами. Как идеология, партнерство основано на формировании конвенционального типа мировоззрения, устанавливающего не только объективную природу инакомыслия и принимающего плюрализм мнений, но и утверждающего возможность и необходимость согласованности действий, выработки совместных решений и нахождения точек позитивного соприкосновения. Стратегически партнерство можно рассматривать в качестве модели демократического взаимодействия, а его идеологию как условие устойчивого развития человечества.

Партнерство как социально-экономический феномен, как форма кооперации деятельности и как определенный тип социальной организации возникло в середине XIX века. Но осознание того, что партнерство является не только временным союзом, альянсом, товариществом, подчиняющимся добровольно принятым устным или документально оформленным уставам, но и понимание необходимости органического единства социума в целях его самосохранения стало возможным только во второй половине XX века.

Особое место в развитии представлений о партнерстве занимает отечественная социально-философская парадигма, в основе которой лежит представление о партнерстве как способе хозяйствования, в котором хозяйствующий субъект вступает как бы в партнерство с Богом. Основу составляет «софиология хозяйства» С.Н.Булгакова.

Другая позиция представлена русским философом, экономистом, общественным деятелем П.Н.Савицким, который рассматривает действия человека-хозяина, как предпринимателя.

В статье «Хозяин и хозяйство»<sup>40</sup>, опубликованной в книге «Континент Евразия», проводится важнейшее различие между центральной фигурой социально-политического учения о Третьем пути: европейским «хозяином» и субъектами экономических отношений – «предпринимателем» в капитализме и «пролетарием» в марксизме. Следует указать, что фигура «евразийского хозяина» у П. Н. Савицкого является прямым аналогом «труженика» (*der Arbeiter*), который стоял в центре воззрений немецкой консервативной революции.

Следует различать «хозяина в производстве» и «хозяина в потреблении», поскольку производство и потребление являются противоположными экономическими процессами и функциями одного и того же человека, то в обоих случаях осуществление производственного или портебительского процесса определяется волей хозяина, проходит под его контролем. Поскольку современной экономической доктрине не знакомо выражение «Хозяин в производстве», то более свойственным и часто применяемым термином определяющим сущность деятельности, является «предприниматель», которое не является тождественным «Хозяину в производстве», а обладает только общими признаками к числу которых относят: производство, потребление товара и его экономия. Симбиоз между человеком и одной из его вышеуказанных функций, образует партнерство человека «самим с собой» необходимое для осуществления предпринимательской деятельности.

При этом получение хозяином дохода (ценение), является его ценностью, которая по своей природе ставит его в зависимость от иерархии абсолютных ценностей. Будучи отражением и закреплением хозяйства в области абсолюта, ценение подчинено другим ценностям – религиозным, нравственным или художественным.

<sup>40</sup> Савицкий, П. Н. *Континент Евразия*. – М.: Аграф, 1997. – 464с.

Сопряжение сферы принципиально «соотносительного», «экономического» по преимуществу со средой ценностей «абсолютных», возможно только посредством личных ценений, через личное начало в хозяйстве.

«Религиозно-теологические воззрения относительно природы хозяйственной деятельности отнюдь не исчерпывают развернувшееся в XIX веке философское осмысление социальных объективных и субъективных условий расширения сферы материального производства и потребления, критериев его эффективности и форм организации самой деятельности»<sup>41</sup>. В этой концепции идея партнерства оказывается доведенной до всеобщей гармонии. Партнерами должны быть те, кто трудится на Земле, сама Природа и ее Творец.

«Многие авторы в своих работах исследовали типы связей возникающих между субъектами совместно осуществляемой деятельности «кооперации»<sup>42</sup>, в частности, «Михайловский Н. К. выделял два типа связей «личность – общество»<sup>43</sup>, предполагая, что сумма разнообразных форм этой деятельности составляет «социальную статику» общества». Первый тип является исторически более ранним, охватывает первобытную общину и начальную эпоху варварства. Его отличительной чертой является, осуществление деятельности носящей относительно недифференцированный характер. Следствием проявленного действия является наличие сходных общественных функций и интересов всех (или многих), взаимопомощь, а также единство целей. В данном типе едины общественное и индивидуальное сознание, их синтез носит родовой, антропоморфный характер, самодостаточность, автономность каждой личности требует считать ее центром общественного бытия. В социально недифференцированной, однородной среде протекает процесс индивидуализации человека (наивная гармоничность и целостность характеров), личность не подавляется анонимной коллективностью, она становится активным началом общественной жизни.

Вторым типом связей является «сложная кооперация» в основе которой лежит групповая (прежде всего сословно-классовая и профессиональная) дифференциация людей, разделение труда, цеховая корпоративность, раскол сознания и поведения по принципу «свои» – «чужие». Вданном типе связей индивидуальность подавлена, репрессирована, для защиты общественного целого создается огромное количество правовых, религиозных, политических и прочих связей. В обществен-

41 Кудинова, М.И. Формирование начального образования в России конца XIX – начала XX веков: дис. ... канд. педаг. наук. – Оренбург, 2000.

42 Потапенко, В.С. Правовое регулирование социальной услуги в сфере образования: дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2009; Фирсова, М.М. Развитие современного гимназического образования в России: дис. ... д-ра педаг. наук. – М., 2005.

43 Михайловский, Н.К. Герои и толпа: Избр. Тр. По социологии: В 2т. /Отв. Ред. В.В.Козловский, СПб.: Алетей, 1998.

ном сознании, возникающем на основе групповой дифференциации, расцветают мода, предрассудки, «идолы», между которыми возникает конкуренция. Михайловский, как никто другой из русских социологов указывал, что «формы кооперации влияют на индивидуальную и общественную психику человека, формируют его взгляды и волю, оказывают воздействие на совершение массовых поступков определенного вида»<sup>44</sup>.

В России теории и практике кооперативного движения, внимание стало уделяться во второй половине XIX века. В работе «Капитал и труд» «Н.Г.Чернышевский предлагает не только новое осмысление и развитие идей А.Смита и Д.Рикардо, но и обсуждает проект создания эффективного производственного товарищества (кооперации работников производственного труда), в котором выявляется роль государства (правительства, активность предпринимателя, организующего ассоциацию производителей и использующего для этих целей свои методы агитации)»<sup>45</sup>.

Ф.Г.Тернер, отвергавший революцию и социализм, выявил в кооперации (ассоциации) инструменты способствующие проведению социальных реформ и компромиссу. В работе «Краткое руководство к изучению политической экономии»<sup>46</sup> он разработал свою методологию научного исследования социально– экономической жизни, построенную на синтезе метода исторической школы В.Рошера и дедуктивного метода Дж.С.Милля, позволяющего установить общую связь между отдельными явлениями жизни.

«В творчестве Тернера ассоциация рассматривалась в двояком смысле, выступала в виде всеобщего явления без которого не проходит ни одно жизненное проявление – семья, объединение людей в административные и политические союзы (общины, округа, провинции, государства). Но кроме общественной и политической ассоциации Тернер выделяет экономическую ассоциацию (кооперация, акционерное общество), которая в отличие от стихийно возникшей ассоциации общественной и политической, является не случайным, а обдуманном объединением людей, стремящихся к достижению известной, точно определенной экономической цели»<sup>47</sup> Тернер относил ассоциацию к одному из главнейших условий существования человеческой цивилизации, поскольку она не только способствует экономическому прогрессу

---

44 Лотман Ю.М. *Культура как коллективный интеллект и проблемы искусственного разума.* – М., 1977.

45 Коллинз Р. *Социология философий: глобальная теория интеллектуального изменения.* (Пер. с англ. Н.С.Розова и Ю.Б.Вертегим). – Новосибирск: Сибирский хронограф. 2002. – 1280 с.

46 Харвинг, Ласло *О критериях применения научных гипотез // Ласло Харвинг / Логико-методологические исследования.* Под ред. А.А. Старченко. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1980. – 376 с.

47 Шевелева, С.С. *Открытая модель образования: синергетический подход / С.С.Шевелева.* – М.:Магистр,1997. – 215с.

и придает ему социальную направленность, но и побуждает человека к нравственному развитию. Синергетический эффект кооперации заключался в том, что ассоциация выступала новой производственной силой, которая равна не только сумме ее составляющих, но и получает дополнительную силу от их взаимодействия.

В начале 60-х годов П.Н. Ткачев на социалистических началах с помощью устройства сети земледельческо-промышленных воспитательных ассоциаций, выдвинул идею изменения социальных отношений в России. Сущность его позиции заключалась в том, что устроенная на разумных началах производственная ассоциация не только реформирует ранее существовавшую систему господствующих экономических отношений, но и повлияет на весь строй общественной жизни, выраженной в приобретении рабочими политической силы.

В противовес этим рассуждениям П.Н. Ткачева, Ф.Г. Тернер рассматривал возникновение ассоциаций в виде следствия способности капитализма к саморегулированию, как изменение экономических отношений существующих между хозяином предприятия и его работником. Он связывал складывающиеся отношения с развитием ассоциационного начала уравнивания значения труда и капитала, что лишало экономические учения социализма и коммунизма их влияния.

Ф.Г. Тернер не только обращает внимание на различные пути кооперативного движения в мире, но и устанавливает некоторые присущие для него общие черты.

В экономическом механизме производственных обществ, возникших во Франции в 1848 году под влиянием коммунистических и социалистических идей, Тернер выделил позитивную сторону – требование о распределении прибыли между работниками предприятия (замена прежней заработной платы более выгодным дивидендом, отражающим доходность предприятия), и негативную – требование равенства раздела прибыли между всеми работниками, вступающее в противоречие с личным материальным интересом.

Ярким примером функционирования производственных обществ на ложных основаниях считал Тернер «национальные мастерские» Луи Блана, в которых, кроме распределения прибыли в равном размере, производство осуществлялось без учета спроса и предложения. В дальнейшем данное обстоятельство способствовало преобразованию национальных мастерских в благотворительные учреждения.

В основе кооперативного движения в Англии, находились социалистические идеи Р. Оуэна, который предложил идею создания социалистических сельско-промышленных ассоциаций (1817), качество которых находилось в прямой зависимости от численности рабочего класса.

Отмечая важность выдвижения самой идеи и положительную тенденцию к устранению посредников, Ф.Г. Тернер отмечал успех ассоциации.

Проявлению отрицательной реакции английского общества, на социалистический опыт кооперативного движения существовавшего во Франции, способствовало падение популярности социальной философии Оуэна. Причиной возникновения которого послужило отделение ассоциационного движения в Англии от утопического социалистического. Благодаря проведению данных процессов началось самостоятельное развитие ассоциационных идей. Ассоциационная идея бросила корни, и, очистившись от примесей утопии последовала путем закономерного развития. Их жизненность, прочность основывалась на том, что они возникли «на основе реальных потребностей действительной жизни, а не из теоретических соображений».

Не менее интересным является исследование кооперативных представлений в рамках философского течения прагматизм. Возникновение и развитие которого объясняется определенными историческими условиями сложившимися в Америке на рубеже XIX века.

Являясь чрезвычайно гибкой философией, американский прагматизм, видоизменяясь дожил до наших дней. В 1980-е гг. наиболее яркий представитель прагматизма Ричард Рорти связал основные идеи прагматизма с идеями аналитической философии и постмодернизма.

Прагматизм как философское направление, обобщающее наиболее существенные черты психологии бизнесмена, наложил определенный отпечаток на американскую действительность. Это подлинно американская система философии стала в известной степени доминирующей системой воспитания ряда поколений американцев.

«Несмотря на то, что в прагматизме речь прежде всего идет о действиях индивидов, направленных на достижение личных целей и выгод»<sup>48</sup>, однако Б. Рассел подчеркивал, что будучи «философией силы» прагматизм связан именно с «веком индустриализма» необходимым условием для которых является взаимодействие и кооперация. Поэтому установление партнерских отношений является желательным хотя бы на уровне деклараций во избежание возникновения возможных конфликтов с представителями масс.

В современной литературе понятие партнерства применяется в довольно широком смысле. Подчеркивается, что в его основе лежит идея солидарности, согласия, общественного договора. С.А. Иванов рассматривает в целом партнерство как феномен цивилизации, утверждает, «при самом широком применении термина, его философский анализ, в том числе гносеологический, отличается новизной»<sup>49</sup>. Одновременно автор обращает внимание на то, что в социологии, экономике, политологии содержательная сторона данного термина заужена рамками ис-

---

48 Джемс, У. *Прагматизм. Новое название для некоторых старых методов мышления*// Джеймс У. *Воля к вере*. – М., 1997.

49 Григорьев С.И. *Смена научных картин мира и социология*. // *Социологические исследования*. 2000. № 9. С. 13-22.

следуемого подхода. Предельно общим следует считать подход, в рамках которого под партнерством понимается обдуманное объединение людей, стремящихся к достижению известной, точно определенной экономической цели

Философский подход рассматривает партнерство через призму соотношения общественного и государственного в категориях «прогресс», «общественные отношения», «солидарность», «объективные потребности». Примером может служить следующее определение партнерства – «специфический тип общественных отношений существующих между социальными группами, слоями, классами, общностями»<sup>50</sup>. Процесс создания единого социокультурного пространства, в котором субъекты невзирая на различие интересов, соблюдают общие «правила игры» партнерские нормы».

Но возникает вопрос о соотношении термина партнерство с категорией социальное партнерство. Поскольку определение сущности каждого из вышеуказанных терминов является предметом изучения разных наук, партнерство «философия, софиология», социальное партнерство «социология», то каждой из наук выработана своя трактовка вышеуказанного термина и правовой категории. Следует различать содержание термина партнерство и категории социальное партнерство применяемых в рамках социологической школы. В данном аспекте содержание термина является составляющей содержания категории социальное партнерство, основано на наличии между субъектами специфических отношений способствующих осуществлению совместной деятельности, что согласуется с философской трактовкой данного термина.

Социологический подход заключается в первую очередь в анализе социально-структурных компонентов, функциональных и социокультурных особенностей рассматриваемого феномена. Одной из социологических дефиниций социального партнерства можно считать определение, данное В. А. Михеевым: «социальное партнерство – система отношений его основных субъектов и институтов по поводу положения, условий, содержания и форм деятельности различных социально-профессиональных групп, общностей, слоев»<sup>51</sup>.

Авторы другой работы «Социальное партнерство. Заметки о формировании гражданского общества в России» понимают под социальным партнерством «действие, основанное на чувстве человеческой солидарности и разделяемой ответственности за проблему»<sup>52</sup>. Исследователи, анализирующие политические аспекты развития общества,

---

50 Иванова А.А. Социальный менеджмент : (социол. анализ коммуникат. культуры ) : Автореф. дис. ... канд. социол. наук / Рост. гос. ун-т. —Ростов н/Д, 2001. – 22с.

51 Михеев В. А. Основы социального партнерства: теория и политика. М., 2001.

52 Симпсон, С., Туркин, С.В. Социальное измерение в бизнесе: как сделать корпоративное гражданство выгодным для бизнеса и общества / При участии С. Коллиер, Дж. Нелсон, Е. Корф, А. Толмасовой, М. Грачева.М: МП «Социальные инвестиции», Межд. форум лидеров бизнеса под эгидой Принца Уэльского, 2001 – 95 с.



процессы демократизации, рассматривают социальное партнерство как политический институт, отмечая ту роль, которую оно играет в вопросах обеспечения политической стабильности общества, согласовании и реализации политических интересов различных социальных слоев, групп населения. В таком контексте социальное партнерство трактуется как институт, предоставляющий различным социальным группам, слоям, право для участия в политических и экономических процессах выработки и принятия решений по актуальным проблемам развития общества»<sup>53</sup>.

Вторым основанием для систематизации интерпретаций социального партнерства являются сфера, охват, зона его действия. В этой связи в научной литературе встречаются две противостоящие друг другу позиции. Сторонники первого подхода рассматривают социальное партнерство как взаимодействие в рамках всего социума – способ существования общества, всех его индивидов, слоев, социальных групп, а сторонники второго «выделяют различные ограниченные сферы действия рассматривая его как особые технологии взаимодействия социальных субъектов с целью реализации специфических интересов»<sup>54</sup>.

«Критериями объективации социального партнерства считают:

– во-первых, институциональный характер сторон, вступающих в отношения партнерства;

– во-вторых, степень зрелости, самоорганизованности, влиятельности этих сторон»<sup>55</sup>.

Социальное партнерство в вышеуказанной парадигме представлено партнерством социальных институтов, организационных структур, а не абстрактных социальных групп, слоев общества. В частности, если вести речь о трудовой сфере, то говорят о партнерстве союзов работодателей, объединений работников, институтов власти и т. д., межсекторное партнерство рассматривается как взаимодействие органов власти, некоммерческих организаций, бизнес-сообществ.

Подводя итог систематизации основных интерпретаций термина партнерство можно сделать следующие выводы:

– во-первых, интерпретации термина партнерство характеризуются значительным многообразием, которое обусловлено как разницей дисциплинарных подходов, с позиций которых рассматривается данный феномен, так и сферой применения данного термина или созвучных категорий;

– во-вторых, суть основных интерпретаций партнерства сводится к пониманию под ним обдуманного объединения людей, стремящихся к достижению известной, точно определенной экономической цели;

53 Михеев В. А. Там же.

54 Анисимов О.С. Маркс: экономическая онтология, метод, мир деятельности// О.С.Анисимов. – М., 2002.

55 Астафьев А.К. К вопросу о самоорганизации социальных систем (социальные аспекты синергетики) //Синергетика и методы науки. СПб., 2005. С. 410-411.



– в-третьих, исследователи констатируют усиление влияния данного феномена на различные стороны общественной жизни, постулируют важность использования потенциала партнерства при решении практических задач управления социальным развитием, разработки и реализации социально-экономической политики.

#### *Литература:*

1. Анисимов О.С. Маркс: экономическая онтология, метод, мир деятельности // О.С.Анисимов. – М., 2002.
2. Астафьев А.К. К вопросу о самоорганизации социальных систем (социальные аспекты синергетики) // Синергетика и методы науки. СПб., 2005. – С. 410-411.
3. Григорьев С.И. Смена научных картин мира и социология. // Социологические исследования. 2000. № 9. С. 13-22.
4. Джемс, У. Прагматизм. Новое название для некоторых старых методов мышления // Джеймс У. Воля к вере. – М., 1997.
5. Иванова А.А. Социальный менеджмент : (социол. анализ коммуникат. культуры) : Автореф. дис. ... канд. социол. наук / Рост. гос. ун-т. – Ростов н/Д, 2001. – 22с.
6. Коллинз Р. Социология философий: глобальная теория интеллектуально-го изменения. (Пер. с англ. Н.С.Розова и Ю.Б.Вертгейм). – Новосибирск: Сибирский хронограф. 2002. – 1280 с.
7. Кудинова, М.И. Формирование начального образования в России конца XIX – начала XX веков: дис. ... канд. педаг. наук. – Оренбург, 2000.
8. Лотман Ю.М. Культура как коллективный интеллект и проблемы искусственного разума. – М., 1977.
9. Михайловский, Н.К. Герои и толпа: Избр. Тр. По социологии: В 2т. / Отв. Ред. В.В.Козловский, СПб.: Алетейя, 1998.
10. Михеев В. А. Основы социального партнерства: теория и политика. М., 2001.
11. Савицкий, П. Н. Континент Евразия. – М.: Аграф, 1997. – 464с.
12. Симпсон, С., Туркин, С.В. Социальное измерение в бизнесе: как сделать корпоративное гражданство выгодным для бизнеса и общества / При участии С. Коллиер, Дж. Нелсон, Е. Корф, А. Толмасовой, М. Грачева. М: МП «Социальные инвестиции», Межд. форум лидеров бизнеса под эгидой Принца Уэльского, 2001. – 95 с.
13. Потапенко, В.С. Правовое регулирование социальной услуги в сфере образования: дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2009; Фирсова, М.М. Развитие современного гимназического образования в России: дис. ... д-ра педаг. наук. – М., 2005.
14. Харвинг, Ласло О критериях применения научных гипотез // Ласло Харвинг / Логико-методологические исследования. Под ред. А.А. Старченко. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1980. – 376 с.
15. Шевелева, С.С. Открытая модель образования: синергетический подход / С.С. Шевелева. – М.: Магистр, 1997. – 215с.
16. <http://enc-dic.com/economic/Partnerstvo-10451.html>.
17. <http://juridical.slovaronline.com>.

## **ВЛИЯНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ИНДИКАТОРОВ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА ОЦЕНКУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ**

Уровень и качество жизни населения выступают, на наш взгляд, интегральной характеристикой, выражающей высшую цель социально-экономического развития территорий. Для характеристики уровня и качества жизни населения используют систему показателей. При этом подходы экономических школ в определении состава и интегрального значения показателей различаются. Достоинством ряда подходов является применение объективных статистических оценок. Вместе с тем определенная субъективность результирующих показателей требует, на наш взгляд, усиления внимания к субъективным оценкам, получаемым путем опросов населения.

Уровень и качество жизни населения рассматриваются как взаимосвязанные характеристики одного и того же явления [7 Сор]. При этом различают уровни оценки: макроуровень, мезоуровень (региональный, муниципальный), микроуровень (личный и групповой).

Учитывая, что качество жизни имеет объективную и субъективную стороны, следует использовать соответствующие показатели оценки: объективные (природные и социально-экономические) и субъективные (когнитивные и эмоциональные).

Отсюда возрастает значение социологических опросов населения и экспертных оценок, дополняющих объективные статистические данные, а так же таких институциональных параметров как эффективность государственного и муниципального управления.

С 80-х гг. XX в. произошла смена концепции регионального управления. Рост ВВП в настоящее время рассматривается как основа повышения уровня и качества жизни людей. В целях анализа и сопоставления индикаторов качества жизни рассмотрим существующие трактовки данного понятия. В литературе экономическая категория «качество жизни населения» определяется как:

– «сформировавшаяся в массовом сознании, обобщенная оценка совокупности характеристик условий жизни населения»;

– «сущность развитости личности, социальных групп и всего общества страны в увязке со степенью удовлетворения ими своих потребностей» [8, с.364];

– системное понятие, определяемое единством его компонентов: самого человека как биологического и духовного существа, его жизнедеятельности и условий, в которых она протекает [1, с.6],

Таблица

## Методики и показатели оценки качества жизни населения

Методики	Группы показателей	Характеристика и способ расчета
РИА Рейтинг	10 групп: Уровень доходов населения, жилищные условия населения, обеспеченность объектами социальной инфраструктуры, экологические и климатические условия, безопасность проживания, демографическая ситуация, здоровье населения и уровень образования, транспортная инфраструктура и уровень освоённости территории, уровень развития экономического развития, уровень развития малого бизнеса	Расчитывается путем агрегирования рейтинговых баллов субъектов РФ по всем анализируемым группам
Рекомендованная ООН система расширенных показателей качества жизни	7 групп показателей	Наряду с показателями статистики в качестве основных используется ряд информационных показателей
Система показателей США	13 разделов: окружающая среда; демографическая ситуация; занятость; условия труда; уровень жизни; социальное обеспечение; здравоохранение; образование; жилищные условия; культура, отдых, развлечения; транспортное обеспечение; национальная оборона; правовая защита граждан	Формирование обобщающего показателя, который обеспечивает методологическое единство всех частных показателей системы

Продолжение табл.

Методики	Группы показателей	Характеристика и способ расчета
ЦЭМИ РАН	3 интегральные группы показателей: качество населения, уровень благосостояния населения, качество социальной сферы	1 группа: ИРЧП; 2 группа: конечное душевое потребление домашних хозяйств; 3 группа: экспертная оценка «уровня социального единения (согласия) в обществе»
Кризисный индекс качества жизни. Экспертная оценка МГУ им. М.В.Ломоносова	5 частных индексов	Агрегирование относительных показателей: среднедушевые доходы/прожиточный минимум: доля населения с доходами выше прожиточного минимума; уровень занятости населения; индекс младенческой смертности, а так же показатель ожидаемой продолжительности жизни.
Методика оценки качества жизни населения Новосибирской области	5 компонентов качества жизни: качество населения, благосостояние населения, качество трудовой жизни, качество социальной сферы, безопасность жизнедеятельности	46 единичных индикаторов, рассчитанных на основе соотношений показателей по области и средних по РФ (принятых за эталон). Рассчитывается средняя по каждому компоненту, а затем средневзвешенная всех компонент [4].
ОЭСР. Индекс счастья (новый)	11 индикаторов: жилищные условия, доходы, занятость, образование, экология, здоровье, эффективность управления, общественная жизнь, безопасность, удовлетворенность условиями жизни, баланс между рабочим временем и досугом	Рассчитывается в процентном отношении от количества опрошенных лиц

Продолжение табл.

Методики	Группы показателей	Характеристика и способ расчета
Индекс счастья городов России	Экспертные оценки по следующей тематике: материальное положение, экология города, ощущение безопасности в своем городе и счастья, динамика развития города, уровень городского благоустройства.	Используются двухвариантные вопросы по принципу «да – нет», определяется доля каждого варианта.
Методика ПРООН Индекс ИРЧП	3 компонента: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень образования, уровень дохода.	Компоненты определяются как: комбинация грамотности взрослых (с весом 2/3) и среднего количества лет обучения (с весом 1/3); ВВП на душу населения с поправкой на ППС
Исследование «Института земли» Рейтинги стран мира по уровню счастья населения	Показатели социального благополучия: уровень ВВП на душу населения, ожидаемая продолжительность жизни, наличие гражданских свобод, чувство безопасности и уверенности в завтрашнем дне, стабильность семей, гарантии занятости, уровень коррупции, а также такие категории как уровень доверия в обществе, великодушные и щедрость[3].	Сочетаются субъективные и объективные оценки
Методика Европейской комиссии «Городской аудит»	Блоки: социально-экономическое развитие, инфраструктура, транспорт, состояние окружающей среды, МСУ, жилищный сектор[2]	Используется 336 переменных. На их основе рассчитываются более 300 сопоставимых индикаторов.
Методика ПРООН Индекс нищеты населения (ИНН)	Основные критерии измерения порога нищеты: продолжительность жизни, знания, материальное положение	Измеряется отдельно для развивающихся стран ИНН(1) и развитых стран – ИНН(2). Является модификацией ИРЧП.

Продолжение табл.

Методики	Группы показателей	Характеристика и способ расчета
Исследование ЮНЕСКО и ВОЗ динамики уровня жизни и «жизнеспособности народов»	Используются 2 компонента	Социально-экономическая политика правительства; экологическая ситуация в стране
Методика Ф.Фукуямы	Индикатор: уровень доверия как умение людей вести себя в обществе в соответствии с существующими нормами и ценностями	Учитывает развитие человеческого капитала и умение людей общаться друг с другом.
Социальный индикаторы ОЭСР	Индикаторы: здоровье, образование и обучение, занятость и качество рабочей силы, свободное время и досуг, социальное окружение, пользование товарами и услугами, индивидуальная безопасность.	При расчете индикаторов используются параметры: ожидаемая продолжительность жизни, кратковременная неактивность, «внутриутробная» смертность, обучение взрослого населения, грамотность, вынужденная неполная занятость, безработица, неблагоприятные условия работы, самоубийства, распределение доходов, материальные лишения, серьезные травмы, опасения за личную жизнь.
ЦИСИ ИФРАН Типовая программа и методика «Социокультурный портрет региона»	Комплекс показателей, позволяющих всесторонне исследовать развитие регионов России.	Введен важный институциональный параметр, характеризующий ГМУ.

– совокупность показателей общего благосостояния людей, характеризующих уровень материального потребления (уровень жизни), а также потребление непосредственно не оплачиваемых благ.

Следует согласиться с мнением целого ряда авторов о необходимости классификации подходов к оценке качества жизни населения, в частности, с выделением объективных и субъективных индикаторов качества жизни. Однако, встречаются подходы к классификации, для которых, на наш взгляд, характерно смешение классификационных признаков. Так, например, в работе Крыловой Е.Б. и Симакиной М.А. [6, с.62] предлагается выделять экономические, социальные, региональные, биологические, психологические, философско-психологические измерители. Представляется, что региональные измерители отражают не вид, а уровень измерения качества жизни и включают в себя как экономические, так и социальные индикаторы.

Учитывая, что человек в постиндустриальной экономике рассматривается не только как производитель и потребитель благ, но, главным образом, как цель и критерий общественного развития, необходимо постоянно соотносить общественное развитие и инструментарий оценки качества жизни населения. Существующие способы оценки качества жизни населения представлены в таблице.

Анализ показал, что наиболее часто используются такие индикаторы как качество населения и уровень благосостояния. К индексам, характеризующим отдельные стороны качества жизни можно отнести индикаторы, ярче раскрывающие отдельные аспекты уровня и качества жизни людей. Анализ этих индикаторов показывает значительную дифференциацию стран мира и регионов по исследуемым параметрам. Так, самой безопасной страной в мире признается Гонконг, наиболее экономически развитой – Норвегия, лучшие возможности предпринимательства представляет Швеция, лучшей по параметру эффективности государственного управления названа Швейцария, наибольшая удовлетворенность медицинскими услугами отмечается в Люксембурге, самая высокая продолжительность жизни – в Японии, высокое качество образования – в Новой Зеландии и Австралии, наивысший уровень социализации (взаимовыручка, искренняя помощь чужому человеку, возможность полагаться друг на друга) характерен для Норвегии, а степень личной свободы – для Канады.

На этом фоне Россия занимает следующие динамически меняющиеся позиции: по экономическим показателям – 50 место по сравнению с 62 в прошлом году; по уровню коррупции и эффективности управления страной – 115 место; по качеству образования – 26-е; по уровню здоровья – 44-е; по рейтингу безопасности – 98-е; по рейтингу свободы граждан – 114-е; по качеству социальной жизни – 62 место. Для регионов России так же характерна дифференциация по результатам оценки

уровня и качества жизни на основании различных индексов. Так, например, по индексу ИРЧП первое место в РФ занимает Москва, по индексу счастья первое место принадлежит Чеченской республике. При этом доля работающих с зарплатой менее 9 тыс. руб. в Чеченской республике составляет 34% работающего населения, в Москве – 1,9%. По индексу инновационного развития ведущие позиции занимают: Ханты-Мансийский АО, Самарская область, Санкт-Петербург; а такие регионы как Костромская и Астраханская области находятся в конце списка.

В то же время процент населения, проживающего в городах с высоким и очень высоким уровнем загрязнения воздуха составляет: в Москве и Санкт-Петербурге – 100%, в Самарской области – 89%, в Омской области – 81%, в Республике Хакасия – 80%, в Чувашской республике – 79%, в Оренбургской области – 78%, в Хабаровском крае – 77%, в Астраханской и Новосибирской областях – 76%.

Отмечаются регионы России, в которых индикаторы уровня жизни свидетельствуют о социальном неблагополучии. Так, Москва, Санкт-Петербург, Ненецкий АО, Тюменская и Самарская области характеризуются негативными значениями таких социальных индикаторов как уровень относительной бедности по доходам, коэффициент Джини, коэффициент фондов. Республика Калмыкия, Алтайский край, Республика Марий Эл социально неблагополучны по индикаторам покупательная способность денежных доходов, уровень абсолютной бедности по доходам.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Поскольку на основе использования различных индикаторов странового и регионального развития органы власти формируют программы повышения уровня и качества жизни людей, следует учитывать влияние на результаты оценки развития территории как набора соответствующих индикаторов, так и субъективность оценок, соотношение групп показателей, степень их соответствия динамике и уровню социально-экономического развития территории, методики расчета [5].

Позитивным моментом рассмотренных методик является включение в состав показателей такого институционального параметра как государственное и муниципальное управление. Наша точка зрения состоит в том, что, прежде всего, необходимо уделить внимание выбору критериев, повышению степени объективности оценок на основе определения комплекса критериальных показателей; усилить отражение в системе индикаторов качества трудовой жизни, характеристик окружающей среды. Вместе с тем, как отмечалось в ранее проведенных нами исследованиях, при оценке деятельности органов власти следует применять критерий, выражающий оценку эффективности деятельности органов исполнительной власти самим населением. Последовательно придерживаясь данной точки зрения, считаем важным усиление роли



субъективных оценок населением уровня и качества жизни людей [9]. Для этого необходимо обеспечить возможность участия населения в данном процессе, получения достоверной информации, использования разнообразных традиционных и инновационных форм выражения мнения.

#### *Литература:*

1. Васильев В.П. Качество и уровень жизни населения Российской Федерации/ В.П.Васильев. – М.: ЭКОС, 2007.
2. Индикаторы социально-экономического развития муниципальных образований /Г.Ю.Ветров, Д.В.Визгалов, А.А.Шанин и др. – М., 2002.
3. Исследование «Института Земли»: Рейтинг стран мира по уровню счастья населения в 2013 году. // Центр гуманитарных технологий. —URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/11/6242>.
4. Колдомова Л.В. Методика оценки качества жизни населения Новосибирской области. Уровень жизни населения регионов России, 2005, №1.
5. Константиныди Х.А. Маркетинговый потенциал региона. Подходы к формированию региональной экономической политики // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 201-227.
6. Крылова Е.Б., Симакина М.А. Анализ существующих подходов к измерению качества жизни человека. – Уровень жизни населения регионов России, 2013, № 2, с. 62-67.
7. Сорокожердьев В.В., Пименов Г.Г., Солонина С.В. Содержание, принципы и цели осуществления государственной экономической политики в современных условиях // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 58-97.
8. Социальная политика / под общ. ред. Н.А. Волгина. – 4-е изд; перераб. и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2008, с. 364.
9. Суковатова О.П., Чернобродова Л.А. Совершенствование механизма управления развитием региона: инновационный аспект. Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: глобальное, страновое, региональное измерение. Сб. статей МНПК. Ч. 1./ Под ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар: ЮИМ, 2013. – 299 с.

## **НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ МЕГА-ПРОЕКТОВ (НА ПРИМЕРЕ СОЧИ-2014)**

Реализация крупных инфраструктурных и событийных мероприятий безусловно катализирует процессы экономического и социального развития региона. За счет крупных инвестиций в инфраструктуру региона улучшается экономический потенциал региональной экономики, происходит «расшивка» инфраструктурных зажимов развития, оживляется региональная деловая среда, растет конкурентоспособность региона как территории с благоприятной для проживания средой. Однако, наряду с положительными эффектами реализации крупных мега-проектов, приуроченных к проведению мировых и национальных событийных мероприятий существует масса проблем, генерируемых пиковым неоднородным характером реализации таких мероприятий. Так, например, инфраструктура Олимпийского Сочи ориентирована на стопроцентную загрузку в течении полутора месяцев (времени проведения Олимпиады и Паралимпиады), а в остальное время органам государственной власти и частным инвесторам придется решать вопрос в отношении эффективного использования объектов олимпийского наследия. Фактически успех решения этой задачи формирует эффективность государственных и частных инвестиций в данный мега-проект и создает управленческо-аналитический базис для следующих проектов, например, для Чемпионата мира по футболу-2018.

Следует отметить, что проблема эффективного использования олимпийских объектов (спортивного и туристического направления) является типичной проблемой для городов и стран, которые принимают Олимпиаду. В связи с этим можно выделить несколько моделей (сценариев) использования олимпийского наследия, которые формируют историю государственного менеджмента мега-проектов.

Первый сценарий (например, Турин) – власти города и собственники спортивных объектов так и не смогли гармонично использовать в народном хозяйстве эти объекты. Инвестиционные затраты на строительство олимпийских объектов не окупились.

Второй сценарий (например, Ванкувер) – часть объектов инфраструктуры отдали под развитие жилого комплекса с низкой стоимостью квадратного метра жилья, часть объектов (в основном спортивные) используются по назначению или нашли новое функциональное применение – используются в качестве конгрессных, деловых и выставочных

центров. Такой сценарий постолимпийского использования был изначально предусмотрен олимпийским проектом.

Третий сценарий (Пекин, Лондон) – использование части спортивных объектов по прямому назначению, а части объектов по другому функциональному назначению (выставочные центры). Такой сценарий в основном предусматривает формирование спортивных кластеров на территории, где проводилась Олимпиада.

Сочинский проект в определённом смысле уникален, поскольку практически все спортивные объекты были возведены с нуля. В этом ключе сложно себе представить механизмы гармоничной трансформации отдельных сооружений в объекты городской инфраструктуры. Ряд сценариев использования объектов инфраструктуры неприменим в Сочи, например, организация жилых комплексов в сегменте масс-маркет, поскольку олимпийские деревни (которые обычно и используются потом под жильё) не имеют географической локализации. Перенос спортивных объектов в другие города экономически нерентабелен, поскольку в структуре затрат на их строительство большая часть относится к организации фундаментов (объекты строились на заболоченной местности).

В связи с этим необходимо предусмотреть ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности использования объектов олимпийского наследия для генерации эффективности инвестиций, особенно в прибрежном кластере. В числе направлений, позволяющих получать дополнительный экономический эффект, необходимо рассмотреть следующие:

Организацию особой экономической зоны туристско-рекреационного типа. Данная инициатива снизит налоговую нагрузку на предприятия туристско-рекреационного комплекса, создаст предпосылки для генерации ценовых конкурентных преимуществ местными туристическими операторами.

Расположение в прибрежном кластере национальной игорной зоны. Эта инициатива предусматривает развитие территории прибрежного кластера в качестве «российского Лас-Вегаса». В пользу этого направления коммерциализации объектов олимпийского наследия говорит высокий уровень развития инфраструктуры (аэропорт, гостиничная недвижимость, павильоны и развлекательные центры) и относительная изолированность прибрежного кластера от Адлера и тем более Сочи. Недостатком этого варианта развития прибрежного кластера является невозможность параллельного развития двух взаимоисключающих инициатив – развитие спорта и игорной зоны.

Развитие прибрежного кластера как центра спортивного, конгрессного, событийного туризма. Это направление является достаточно очевидным и изначально запланированным. Готовая спортивная инфраструктура самого высокого уровня подталкивает к реализации этого

сценария. Однако, очевидно, что будет очень сложно обеспечить загрузку туристических объектов и, следовательно, государство должно предпринимать шаги в организации не менее крупных событийных мероприятий на олимпийской территории – гонки Формула-1, инвестиционный форум «Сочи» и т.д.

Организация туристических зон по принципу таймшеринга – создание крупной городской туристической агломерации гостиничной недвижимости под профессиональным управлением специализированных компаний на базе олимпийских деревень. В этом случае развитие объектов олимпийского наследия получают мощный стимул в виде нового для России формата управления туристической недвижимостью. Недостатком такого сценария является наличие открытого вопроса об эффективном использовании спортивной инфраструктуры. Следовательно, таймшеринг можно рассматривать не как отдельный сценарий, а как действенное мероприятие в комплексном ряду мер повышения эффективности управления олимпийским наследием.

Развитие крупного туристско-спортивного кластера. Данный сценарий предусматривает выделение ядра в виде туристической отрасли и оболочки кластера – транспортной системы, спортивных объектов, экскурсионной и санаторно-курортной поддержки и т.п. Фактически данный сценарий предусматривает комплексное развитие Большого Сочи в качестве современного национального туристическо-спортивного центра в российском социально-экономическом пространстве.

Таким образом, существующие риски неэффективного использования олимпийского наследия можно минимизировать, используя предложенные направления развития территории Большого Сочи как современного национального туристическо-спортивного кластера. Очевидно, что в этом ключе сложно переоценить важность государственного регулирования как необходимого средства консолидации усилий туристической, транспортной, экскурсионной, санаторно-курортной отрасли и отрасли общественного питания.

*Сидорова Д.А.*

## **РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: ПРИШЛО ЛИ ВРЕМЯ МАРКЕТИНГА В ОБРАЗОВАНИИ?**

На сегодняшний день российский рынок образовательных услуг претерпевает огромные изменения. Подписанная Правительством РФ в 2003г. Болонская конвенция заставила по-новому взглянуть на систе-

му образования в России: ввести систему учета изучаемых дисциплин и зачетных единиц, принятую в Европе, произвести разделение привычного специалитета на бакалавриат и магистратуру, провести аккредитацию учебных заведений. Данный процесс модернизации происходит не только с целью поднятия авторитета российского образования, но и как планомерный переход на рыночные отношения в сфере образовательных услуг. И если раньше область образования лежала больше в государственных интересах, то постепенно она переходит в интересы общественности, когда человек заинтересован в получении знаний конкурентоспособных на рынке труда.

Как следствие, многие вузы и техникумы в стремлении удовлетворить насущные потребности абитуриентов стали предлагать «модные» специальности, забывая о такой характерной черте образовательной услуги, как продолжительность во времени. И к тому времени, как студент закончит вуз и получит долгожданный диплом, он может оказаться в веренице таких же экономистов, юристов и т.п. Возможно, что данная тенденция не принесет вреда учебному заведению в ближайшие 5-6 лет, однако со временем это может привести к печальному для него последствиям: сокращению количества абитуриентов, потере репутации, престижа. А ведь именно репутация является одним из основных факторов при принятии решения о поступлении в тот или иной вуз или техникум. В последнее время многие абитуриенты и их родители особое внимание уделяют не только содержанию получаемого образования, но и на степень признания выданного диплома и возможности дальнейшего трудоустройства.

Некоторые учебные заведения осознали это и стали формировать маркетинговую стратегию, но большая часть по-прежнему реагирует на сиюминутные потребности общественности. В то время как маркетинг на рынке образовательных услуг играет значительную роль. Благодаря маркетинговой деятельности учебное заведение может проанализировать рынок, изучить мотивы поведения потребителя, спроектировать необходимые обучающие программы и способы их продвижения, сделать анализ форм и каналов сбыта, изучить конкурентов [1, 202].

Немаловажную роль для появления маркетинга в сфере образования играет сокращение государственного финансирования. В условиях становления рыночных отношений государство не могло в полном объеме выполнять обязательства, испытывая ограничения в денежных средствах. А без дополнительных источников доходов учебному заведению просто не выжить. В связи с этим многие государственные вузы и техникумы стали ориентироваться на спрос формирующегося рынка образовательных услуг, произошла ускоренная коммерциализация их деятельности. Получили широкое распространение курсы повышения квалификации, экспресс формы переподготовки, тренинги и бизнес-

семинары. Открылось огромное количество негосударственных коммерческих учебных заведений, которые предлагают большой выбор образовательных программ по доступным ценам. В подобных условиях жесткой конкуренции ведение маркетинговой деятельности становится просто необходимым.

Стоит отметить, что принцип разнообразия и платности относится не только к высшему и среднему образованию. В настоящее время даже общеобразовательные учебные заведения предлагают большой ассортимент коммерческих секций и кружков по интересам, изучения домашних заданий в школе, организацию продленного дня. Таким образом, возникла опасная тенденция перехода образовательных услуг из категории общественного блага в категорию частного экономического блага.

Немало в этом способствовало и передача школам некоторой автономии, благодаря которой они могут выступать как самостоятельная единица на рынке образовательных услуг. Даже детские сады не остались в стороне, не говоря уже об открытии множества различных платных центров дополнительного образования. И все же, следует отметить тот факт, что коммерческая деятельность больше исходит от негосударственных учреждений. По-видимому, муниципальные школы и сады по-прежнему следуют иждивенческой позиции, которая выработалась принципом полного финансирования государством со времен советского социализма.

Особенно когда так остро перестал стоять вопрос о наполнении групп в детских садах и классов в школах. На сегодняшний день значительно вырос демографический уровень населения страны по сравнению с катастрофическими 90-ми годами прошлого века. И если учесть, что в сегменте дошкольного образования по-прежнему в большинстве своем функционируют детские сады советских времен, а новые открыты частными лицами на основе домашнего пребывания по невероятно высоким ценам, то становится понятным почему родители с детьми годами стоят в очереди на место. Конечно, впереди страну ожидает еще один кризис рождаемости, так называемое «третье эхо войны», однако благодаря проводимой правительством РФ новой демографической политики, можно ожидать небольшой величины провала.

Естественно, что в подобной ситуации применяемые государством новые формы финансового обеспечения образовательных учреждений в расчете на одного обучающегося, позволяют учебным заведениям чувствовать себя вполне спокойно. Но маркетинг на рынке образовательных услуг – это не только способ привлечения новых потребителей. Это, в первую очередь, отношения и взаимодействия, ведущие к наиболее эффективному удовлетворению потребностей учащихся, образовательных учреждений и государства.

Следует заметить, что именно эти три компонента и являются ос-

новными субъектами маркетинга на рынке образовательных услуг. Причем очень многое зависит от личности учащегося. Ведь он является не просто материальным носителем и пользователем во время труда, но и единственным конечным потребителем. Именно от правильного формирования личности зависит уровень интеллектуального и духовного развития общества в целом.

Однако главный субъект – потребитель – является самым незащищенным и малоинформированным новичком на рынке образовательных услуг. И все потому, что данный рынок не до конца сформирован. Ведение маркетинговой деятельности в учебных заведениях находится на начальной стадии: не проводятся целевые и систематические исследования потребностей и особенностей конкретных групп потребителей; в должной мере не развиты реклама, PR и другие формы коммуникации с потребителями и возможными партнерами. В то время как маркетинг помогает пользователям при выборе образовательной траектории.

Субъектом рыночных отношений в сфере образования выступает и государство, но в другом качестве, чем прежде. Помимо финансирования, оно предоставляет налоговые льготы, применяет различные формы регулирования рынка с целью обеспечения развития приоритетных специальностей, является гарантом для долгосрочных инвестиций других субъектов в эту сферу. Подтверждением этому служат проводимые государством программы в рамках национального приоритетного проекта «Образование», ужесточение мер государственной аккредитации и лицензирования образовательной деятельности.

В общем можно сказать, что основной целью государства является создание и сохранение единого образовательного пространства через систему установленных образовательных стандартов, в которых учитываются интересы экономического развития как учебных заведений, так и учащихся, желающих стать работником инновационного типа и конкурентоспособными на рынке труда [2].

Рассматривая роль учебных заведений на рынке образовательных услуг, нужно отметить тот факт, что именно они формируют социально-культурный уровень общества посредством социализации и накопления личностью знаний. Образование является единственной специализированной подсистемой общества, целевая функция которой совпадает с целью этого самого общества. Как следствие, отсюда вытекает вопрос о качестве предоставляемых образовательных услуг.

Если обратиться к справочной литературе, то можно увидеть различные формулировки термина «качество образования». Но все они сводятся к одному – это соответствие деятельности образовательных учреждений установленным потребностям, целям, требованиям, нормам (стандартам). Общеизвестно, что правительством РФ провозглашены новые стандарты, которые нацелены на воспитание предприимчивых и ответственных специалистов, обладающих высокой нравственностью

и способных к самостоятельным решениям в различных ситуациях. Но если обратиться к реальной повседневности, то можно увидеть совершенно иную картину. Когда еще с детских садов, а дальше в школах, воспитывают в ребенке строгое следование по заданному образцу, закладывают в основы воспитания подчинение, а не самореализацию. Естественно, что в данных условиях невозможно вести речь о социализации учащегося, получения не только академических знаний, но и иных компетенций, позволяющих в будущем достичь высоких результатов и принести максимальную пользу обществу.

Положение осложняет неразвитая материально-техническая база большинства учебных заведений. Причем в последнее время в сегменте среднего образования сложился своеобразный рынок убогости: если зафиксирован статус малокомплектной школы, то директора в первую очередь стремятся не улучшать условия, а торговать ими, с целью увеличения финансирования на ее содержание. Проходит несколько лет, а школа по-прежнему остается в таком же плачевном состоянии. Не меньший парадокс существует и в сегменте начального и высшего профессионального образования. Зачастую получается так, что в старейших государственных учебных заведениях работает высококвалифицированный профессорский и педагогический состав, но материально-техническая база слабо развита. А в новых коммерческих учебных заведениях, которые оснащены современным интерактивным оборудованием, не хватает опытных преподавателей с глубокими научными знаниями. Вот и получается, что цели и стандарты качественного образования вроде бы всем ясны, но по-прежнему никому не понятно, как их реализовать.

В то время как одна из основных функций маркетинга услуг, в том числе и образовательных – это контроль за качеством. Посредством простого анкетирования студентов и мониторинга уровня успеваемости можно получить достаточно данных для последующего создания программ по улучшению качества образовательных услуг, мотивации персонала, по привлечению высокопрофессиональных педагогов посредством повышения репутации и имиджа учебного заведения.

И этот вопрос с каждым годом становится все более актуальным в связи со всеобщей глобализацией. Если посмотреть на мировые рейтинги университетов, которые ежегодно составляет QS, то можно увидеть печальную картину. Так, например, по рейтингу за 2013 г. только МГУ имени Ломоносова вошел в топ-200. И то по сравнению с прошлым годом он опустился на четыре строчки, заняв 120 место (116 в 2012 году). А это значит, что российские учебные заведения не котируются на международном рынке образовательных услуг, и доля России постепенно падает. Следует отметить, что изменился и национальный состав обучающихся. Если раньше среди студентов можно было увидеть жителей Восточной Европы, то сейчас по большей части это граждане СНГ, Африки и Азии. К тому же вступление России в ВТО и дальнейшее про-



движение образовательных реформ в русле Болонского процесса, существенно обострит конкуренцию на международном образовательном пространстве.

В итоге, можно сделать вывод, что организация планомерной и систематической маркетинговой деятельности в учебном заведении уже не вызывает сомнений. Мало того, она требует незамедлительного и скорейшего внедрения. И в первую очередь, это должно осознаваться не только высшим руководством, но и всеми преподавателями и сотрудниками образовательного учреждения. Начав с формирования стратегических намерений, перейдя к анализу внутренней и внешней среды, методам организации маркетинговой деятельности и заканчивая оценкой эффективности процесса, учебное заведение тем самым сможет занять определенную долю на рынке образовательных услуг и сформировать положительный имидж. А учреждения, не осознавшие этой необходимости и не включившиеся активно в маркетинговую деятельность, могут уже в ближайшее время оказаться в невыгодном положении и не смогут сохранить конкурентоспособность.

#### *Литература:*

1. Константиныди Х.А. Маркетинговый потенциал региона. Подходы к формированию региональной экономической политики // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 201-227.

2. Сорокожердьев В.В., Пименов Г.Г., Солонина С.В. Содержание, принципы и цели осуществления государственной экономической политики в современных условиях // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 58-97.

*Смординова Ю.С., Куемжиева Е.Г.*

## **ПРИНЦИП ДИСПОЗИТИВНОСТИ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПО ДЕЛАМ ОБ ОСПАРИВАНИИ РЕШЕНИЙ, ДЕЙСТВИЙ (БЕЗДЕЙСТВИЯ) ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ И ИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ**

Принцип диспозитивности является двигающим началом гражданского судопроизводства. Он заключается в возможности участвующих в деле лиц по своему усмотрению распоряжаться своими материальными и процессуальными правами.

В производстве по делам об оспаривании решений, действий (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления, должностных лиц, государственных или муниципальных служащих, принцип диспозитивности имеет свою специфику.

Прежде всего, она выражается в активности суда – в соответствии с ч. 3 ст. 246 ГПК РФ, при рассмотрении и разрешении дел, возникающих из публичных правоотношений, суд не связан основаниями и доводами заявленных требований, т.е. обстоятельствами, на которых заявитель основывает свои требования. Из смысла положений ГПК РФ следует, что суд обязан проверить законность решения, действия (бездействия) органа государственной власти, органа местного самоуправления, должностного лица, государственного или муниципального служащего в полном объёме. Это же положение закреплено в п. 5 Постановления Пленума ВС РФ от 19.12.2003 №23 «О судебном Решении» [7].

Характер спорных публично – правовых отношений специфическим образом отражается на возможности заявителя распорядиться предметом требования. Это обуславливает еще одну особенность принципа диспозитивности.

Дела, возникающие из публичных правоотношений рассматриваются по общим правилам искового производства с особенностями, установленными гл. 23-26 ГПК, и другими федеральными законами (ст. 246 ГПК РФ). В законодательстве ничего не говорится о возможности или невозможности совершения распорядительных действий субъектов правового конфликта в делах рассматриваемой категории (как, например, ч. 2 ст.246 ГПК прямо закрепляет положение о том, что по этим делам не применяются правила заочного производства).

В науке гражданского процессуального права, тем не менее, сформулирована следующая точка зрения: при рассмотрении и разрешении дел, возникающих из публичных правоотношений, в силу неравноправного положения субъектов административных и иных публичных правоотношений неприменимы некоторые категории искового производства, а именно: мировое соглашение, увеличение или уменьшение требований; исключается возможность предъявления в качестве способа защиты встречной жалобы, аналогичной встречному иску...» [4, С.448-449].

В этом отношении, интересной видится позиция А.Т. Боннера о том, что в процессе рассмотрения дела заявитель может сформулировать дополнительные требования, отказаться от части требований, либо одновременно сделать и то, и другое [1, С.19], уточнить юридические факты, на которых эти требования основаны. Представляется, что могут возникать ситуации, когда должностное лицо признаёт требования заявителя правомерными, а принятое им решение или совершённое им деяние незаконным.

В отличие от ГПК РФ, который не содержит норм, допускающих примирение сторон по рассматриваемой категории дел, ст. 190 АПК РФ

2002г. предусматривает возможность для сторон заключить соглашение и использовать примирительные процедуры по делам, возникающим из публичных правоотношений.

Вопреки разъяснению Пленума Верховного Суда РФ от 10 февраля 2009 г. № 2, (п. 27): «По делам данной категории суд не вправе утвердить мировое соглашение...поскольку в этом случае судом проверяется законность оспариваемых решений, совершенных действий (бездействия)...» [6], А.А. Гатин поддерживает авторов, считающих возможным применение в публичном производстве примирительных процедур, включая заключение мирового соглашения. В то же время он считает данное положение состоятельным только по вопросам, урегулированным диспозитивными нормами права, что необходимо закрепить в действующем гражданском процессуальном и арбитражном процессуальном законодательстве [3]. А.Т. Боннер отмечает, что в некоторых случаях по делам, возникающим из публичных правоотношений, вполне возможно заключение соглашения, весьма близкого к мировому [2, С.20].

На наш взгляд, говорить о мировом соглашении в классическом варианте в рассматриваемой категории дел мы не можем, ввиду того, что заявитель и заинтересованное лицо в допроцессуальных отношениях неравноправны. Тем не менее, представляется, что по делам указанной категории, с целью устранения правового конфликта возможно заключение соглашения, основанного на достижении консенсуса. Так, полагаем допустимым и законным заключение соглашения, содержащего, например, условие об отсрочке платежа по налоговому кредиту на основании гл. 9 Налогового кодекса РФ, либо условие о рассрочке погашения задолженности.

В таком случае, по нашему мнению, утверждение соглашения по спору из публичных правоотношений не будет основанием для прекращения производства по делу – суд должен будет рассмотреть дело по существу с учетом достигнутого соглашения и вынести судебное решение.

Нам представляется, что указанные нами особенности принципа диспозитивности являются ограничениями для его полной реализации. В связи с чем, полагаем, что наделение субъектов правового конфликта возможностью распоряжения предметом требования, в пределах, допустимых и возможных с учетом особенностей производства по делам, возникающим из публичных правоотношений, а также прямо не запрещенных законом, будет способствовать усилению принципа диспозитивности и обеспечивать своевременную, полную и надлежащую защиту прав, свобод, законных интересов.

#### *Литература:*

1. Боннер А.Т. Неисковые производства в гражданском процессе: учебное пособие. М., 2011. С.19.

2. Боннер А.Т. Указ.соч. С.20.
3. Гатин А.А. Производство по делам об оспаривании ненормативных правовых актов, решений, действий (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления, иных органов, должностных лиц, государственных и муниципальных служащих в гражданском и арбитражном процессе: Дисс ... канд.юрид.наук. Казань, 2011.
4. Гражданский процесс: учебник / под ред. М.К. Треушникова. М., 2007. С.448-449.
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10 февраля 2009 г. № 2 «О практике рассмотрения судами дел об оспаривании решений, действий (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления, должностных лиц, государственных и муниципальных служащих» // БВС РФ 2009. № 4.
6. Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 19.12.2003 №23 «О судебном Решении» // БВС РФ 2004. № 2.

*Стыццюк Р.И., Кабардиева Л.Р.*

## КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА – КАК ОСНОВНОЙ СТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ВОЙНЫ БРЕНДОВ

*«Чтобы вести войну, нужны три вещи:  
деньги, деньги и еще раз деньги».*

**Людовик XII.**

Технологии современной конкурентной разведки во многом сформировались под влиянием методов и принципов разведки государственной, которую, с полным основанием, можно считать прародительницей конкурентной разведки. Еще много веков назад конкуренты выведывали друг у друга тайны и секреты в сферах промышленного производства, финансов, научных открытий и новейших разработок. Те приемы, которыми тогда добывались интересующие сведения, были далеки от каких-либо этических норм и неписанных «моральных кодексов», и в наше время их, скорее, называли бы «промышленным шпионажем». Шантаж, подкуп, пытки, кражи и похищения – вот лишь малая часть инструментов из арсенала тогдашних «конкурентных разведчиков».

Сегодняшняя конкурентная разведка – это сплав законных методов, приемов, технологий, взятых из опыта и наработок политической, военной, научно-технической разведок, информационно-аналитической деятельности. Мы еще раз, особо хотим подчеркнуть законность того,

чем занимается конкурентная разведка, в отличие от разведки государственной. Последней – дано право нарушать законы другой страны, если это продиктовано интересами собственного государства. Разумеется, и в госразведке никто не будет крушить исторические памятники развезжая по городу на танке, как это любят делать киношные спецгенты. Разведка – дело тихое и чем неприметней разведчик будет делать свое дело – тем дольше он останется на свободе, а то и вовсе – на этом свете. В цели конкурентной разведки входит только собственно добыча информации, а не ее анализ. Анализ присутствует только в качестве инструмента извлечения необходимой информации из косвенных данных.

Задачи конкурентной разведки являются вспомогательной информационной функцией дополнения маркетингового анализа для целей стратегического управления. При этом всегда учитывается, что противодействие конкуренту предпочтительнее его копирования, потому что стратегия «опережать» в долгосрочной перспективе выгоднее стратегии «догонять». Кроме того, надо помнить, что каждый рубль, отобранный у конкурента в отличие от доходов от освоения незанятых ниш, приносит не только лишний доход, но и отбирает доход конкурента, что ослабляет его в конкурентной борьбе. И конкурентная разведка нацелена, чаще всего, на усиление негативных тенденций у конкурента, пока остальной маркетинг занимается поиском новых ниш. В некоторых видах деятельности коммерческий сбор информации о компаниях, является составной частью бизнес-процесса, например, в собственно, маркетинге, журналистике, консалтинге и в рекрутинге. [5, 115]

Истинная стратегия редко совпадает с миссией компании, именно поэтому необходимо определить истинную стратегию конкурентов для корректировки собственной стратегии. Понимание направления линии тренда развития конкурента дает возможность определить, насколько удачна будет конкуренция на этом поле деятельности в будущем. Возможно, следует ускорить проект в направлении движения конкурента, чтобы занять это поле первым, а возможно, следует не начинать некий проект, а ресурсы использовать, чтобы занять другую рыночную нишу.

Любая компания может делать по-настоящему хорошо одну, и только одну вещь. Так это или нет, покупатель в это верит. Поэтому знание того, что действительно хорошо делают конкуренты, предостерегают от соревнований на этом поле и принятия решения о перенесении усилий в другом направлении. Знание слабых сторон обязательно для осуществления дискредитации конкурента, особенно, если это подается им как конкурентное преимущество.

Так же к одним из целей конкурентной разведки отнесем определение организационных, финансовых, технических и других способов обеспечения конкурентных преимуществ для целей возможного копирования или нейтрализации. Способ осуществления деятельности

может составлять существенное конкурентное преимущество. Части комплекса мероприятий или инструментов, делающий производство товара или услуги дешевле или качественнее чаще всего поддаются копированию, обесценивающее это самое преимущество. Список этих решений достаточно обширен и называется общим словом «технология».

Оценка общей емкости рынка через сумму долей конкурентов для оценки состояния отрасли по изменению динамики позволяет понять правильность собственных действий: если емкость рынка растет, а наш объем продаж остается неизменным, значит что-то делается не так, и конкуренты отвоевывают потенциально нашу долю рынка. Если емкость рынка сокращается, а объем продаж неизменен, значит в относительном объеме он растет и мы все делаем правильно. Самый простой способ определения гарантированной емкости рынка по факту суммарных продаж всех участников рынка.

Оценка степени выгоды условий сотрудничества с теми или иными поставщиками и покупателями дает знание условий поставок и продаж, помогает верно определить собственное поле торга с теми и другими. Это самый популярная тема конкурентной разведки и существует, в том или ином виде, в каждой компании. [2, 26]

Конкурентная разведка чаще всего решает задачи выяснения вполне конкретных показателей и обстоятельств, чаще всего, имея форму поручения руководства «узнать, – а как у них? Почему они могут, а мы – нет?» наших, в три смены без выходных, силами незаконных эмигрантов, уменьшив таким образом разными способами долю накладных расходов в цене.

В голове потребителя фиксируется одна, или максимум две ассоциации торговой марки и определяющего его качества, в связи с этим существует необходимость определения основного уникального торгового предложения конкурента. Если Windows – самая многофункциональная система, то соревнование на этом поле потребует колоссальных финансовых ресурсов. УТП можно частично нейтрализовать, добавив вторую, являющуюся неотъемлемым недостатком, например «постоянно «виснет», либо противопоставив качество в другой плоскости – «Linux – бесплатная операционная система».

Наиболее распространенным инструментом маркетинга является мониторинг цен конкурентов. Предметом разведки является не прайс-лист, а таблица скидочных коэффициентов к нему. В области b2b это чаще всего является закрытой информацией, тщательно закамуфлированной системой индивидуальных скидок и бонусов. Чем меньше клиентский рынок, тем сложнее узнать цены, тем они уникальнее для каждого из клиентов. Особенно важна конкурентная разведка при участие в тендерах.

Для продвижения деятельности, компании необходимо определить

методы продвижения товаров или услуг. Метод дистрибьюции, организация продаж, могут быть скопированы. Наиболее удачные схемы оплаты торговых представителей, системы скидок и вознаграждений, малоизвестные каналы сбыта, новые рынки, перспективность которых доказана на средствах маркетингового отдела конкурентов – все это является предметом интереса.

Какое направление активнее всего развивает конкурент и почему, стоит ли сражаться с ним на этом поле, что он легко сдаст, а за что будет сражаться – все необходимо знать, планируя собственную стратегию развития. Возможно, только вы собрались заняться автоматами для продажи PIN-кодов, в это самое время уже набран персонал в аналогичный отдел самого крупного Интернет-провайдера вашего региона. Есть ли смысл бороться? Знание сильных сторон конкурента позволяет, по крайней мере, позволяет избегать глупостей при дискредитации конкурента, направив усилия на очевидные достоинства. С ними следует благородно соглашаться и превозносить и совершенствовать более важные, с вашей точки зрения, выгоды сотрудничества.

Знание круга существенных недостатков конкурента, особенно малоизвестное для клиентов, производит на них впечатление, будучи озвученным. Кроме того, слабость конкурента, особенно если она неотъемлемая, – это поле развития и пропаганды собственного преимущества. «У нас короче очередь» – классическое парирование небольшой компании против большой. [2, 11] Знание цен, отсрочек платежа, размер товарного кредитования и тому подобных условий сотрудничества дает возможность добиться для себя условий не хуже, чем у конкурентов, или, по крайней мере, определяет грань возможностей конкурирования. То же самое справедливо по отношению к клиентам. Покупатели часто, если не всегда, преувеличивают достоинства сотрудничества с вашими конкурентами, чтобы добиться желаемых, а не возможных условий.

Поставщики, осуществляющие обслуживание бизнеса конкурентов, как например, транспортные компании, обеспечивающие связь, предоставляют аренду, влияют на общий уровень расходов. Наверняка среди них есть очень удачные решения, о которых вы сами не предполагали. К тому же необходимо знание группы ключевых клиентов конкурента при планировании собственных продаж. Обычно на них не покушаются, ибо это война не на жизнь а на смерть. Но если война вдруг началась, это знание также поможет нанести самый сильный удар.

Одной из задач конкурентной разведки безусловно является определение ключевых лиц организации-конкурента и их реальный статус. Бывает, что директор компании мало что решает, а пятьдесят пятый заместитель влияет на политику компании. Определение топ-персонала может помочь предсказать будущую политику конкурента, исходя из

психологических особенностей, помогает лучше понять границы возможных действий конкурента. Воздействие на «агентов влияния» иногда технически проще и эффективнее, нежели на руководство конкурирующей фирмы. Выявление персоналий, поддерживающий конкурента и предоставляющий ему административные, финансовые и другие ресурсы, позволяет знать границы возможностей конкурента и дает возможность ослабить или даже разрушить эти связи. Бывает даже так, что на них все «держится», достаточно их поссорить для полного уничтожения конкурента. Для этого необходимо знать природу этой связи. Самые устойчивые связи – это родственные, подкрепленные взаимными финансовыми обязательствами.

В целях конкурентной разведки необходимо определение источников текущего финансирования конкурента, ведь источник возникновения первоначального капитала и средств на развития – банковские кредиты, частные займы, собственные инвестиции – определяет запас финансовой устойчивости конкурента и, как правило, проясняет предыдущий пункт. Возможности привлечения дополнительных кредитов, займов, и инвестиций определяет финансовые возможности конкурента, что позволяет прогнозировать его развитие. Возможность или невозможность занять вовремя денежные средства могут решить исход как сражения, так и всей войны.

Величина и структура выручки позволяет судить об устойчивости, приоритетах и основном «ареале питания» конкурента. Если основной доход консалтинговой фирмы приносят аудиторские услуги, она может себе позволить продвижение справочно-правовых систем как и по демпинговым ценам, так и спокойно расстаться с этим направлением в будущем. Структура расходов позволяет судить о способах управления конкурентом собственными ресурсами, и, с учетом величины и структуры выручки сравнивать их со своими, определить величину прибыльности деятельности и каждого из продуктов конкурента. Ценообразование конкурента легко предсказать, имея такую информацию. Высокие постоянные издержки конкурента могут его основательно подкосить в деле ценовой войны.

Большое значение имеет определение рентабельности видов деятельности или продуктов. Эффективность деятельности продуктов позволяет проводить сравнительный анализ для улучшения собственных показателей, а также показывает границы возможностей конкурентирования. При рентабельности 15% конкурент имеет такой же скидочный порог – дальше вы знаете, что он будет работать в убыток.

Механизм и структура создания добавочной стоимости в разрезе экономики предприятия это место возникновения добавленной стоимости. Вы можете легко предсказать за что конкурент будет бороться наиболее ожесточенно и где вы можете нанести ему максимальный



ущерб при необходимости. Например, основной доход многих предприятий на Западе – это «дутый» биржевой рост акций предприятия на фондовом рынке, а вовсе не прибыль деятельности. В каком месте и в какой момент возникает наибольшая добавочная стоимость позволяет судить о том, за что конкурент будет держаться, что хорошо организовано, и где его слабые места. Возможно, вам легко продадут нефте-перерабатывающий завод, но не бензоколонки. Надо помнить, что в бизнесе бесприбыльные участки гораздо легче становятся убыточными, нежели прибыльные.

Выявление технических новинок, обычно называемое промышленным шпионажем, позволяет либо копировать, либо противостоять их появлению на рынке. Именно воровство технических решений, технологий и изобретений чаще всего называют конкурентной разведкой.

Конкуренция – главный фактор, который определяет, станет компания успешной либо потерпит крах. Именно в ходе конкуренции становится ясно, насколько инновации компании, выработка общей корпоративной культуры или реализация выбранной стратегии способствуют ее эффективности. Стратегия конкурентной борьбы, или конкурентная стратегия, – это стремление компании занять конкурентную рыночную позицию в отрасли – то есть на главной арене, где сражаются соперники. Конкурентная стратегия направлена на то, чтобы добиться устойчивой и выгодной позиции, позволяющей компании противостоять напору тех сил, которые определяют конкурентную борьбу в отрасли. Истинная стратегия редко совпадает с миссией компании. Понимание направления линии тренда развития конкурента дает возможность определить, насколько удачна будет конкуренция на этом поле деятельности в будущем. Возможно, следует ускорить проект в направлении движения конкурента, чтобы занять это поле первым, а возможно, следует не начинать некий проект, а ресурсы использовать, чтобы занять другую рыночную нишу. [9, 218]

Ведение боевых действий специалистами-маркетологами приводят компанию к существенным затратам, не говоря уже о том, что проигранная компания может вообще погубить целый бизнес, если он делал ставку на развитие и продвижение вовлеченного в войну бренда. В свою очередь победа компании приводит к популярности, востребованности товара, его узнаваемости, умножая прибыль и наращивая ее в геометрической прогрессии.

Многие компании не хотят ввязываться в военные действия, но существование на рынке крупных корпораций втягивает их в борьбу за клиента, вследствие чего компании объединяются, и начинается подготовка стратегий, анализ и расстановка сил, организация партизанских отрядов и т.д.

Большинство руководителей компаний по-прежнему считают мар-

кетинг областью волшебства и не понимают, что, какие бы сведения разведка ни доставила в генеральный штаб и какие бы планы этот штаб ни разработал, принимать решения и брать всю ответственность на себя приходится именно «полководцам» (то есть им, руководителям компаний). Не желая быть виновным в проигрыше и втягиваться в рисковую компанию, владельцы, желающие вложить деньги в дело, предпочитают перекупить бизнес, либо отнять. Наверное, именно поэтому у нас так модно тратить на это огромные деньги.

#### *Литература:*

1. Маркетинг и современность, 95-летие Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Под общей ред. д.э.н. С.В. Карповой; отв. ред. к.э.н. О.Н. Романенкова): монография / Карпова С.В., Стыцюз Р.Ю. (п. 2.10), Артемьева О.А., Рожков И.В. и др. – М.: Изд-во «Вузовский учебник», 2013. – с.362, с 295-318.
2. Н. Бездомников Война брендов [Текст]: [http://infotrek.ru/balnok/buttle\\_brand\\_33.html](http://infotrek.ru/balnok/buttle_brand_33.html).
3. С.В. Карпова Современный брендинг // М.: Изд-во «Палеотип». 2011. 188 с.
4. С.В. Карпова Современные направления направления оценки основных концепций международной конкурентоспособности //РИСК. – М. – 2011. № 1. – С. 153–161.
5. Ю.Б. Рубин Конкурентные ситуации в бизнесе [Текст]: [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/competitive\\_situations.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/competitive_situations.htm).
6. Р.Ю. Стыцюз, Маркетинг постмодерна и формирование новой реальности / Р.Ю. Стыцюз, Я.Б. Мотагали // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 130. С. 285-295. (ВАК РФ).
7. Р.Ю. Стыцюз, Конкуренция на рынке образования /Стыцюз Р.Ю., Мотагали Я.Б. // Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 155. С. 375-379 (ВАК РФ).
8. Р.Ю. Стыцюз, Особенности регулирования развития рынка рекламы : монография/ Стыцюз Р.Ю.//Архангельск: АО ИППК РО – 2010 – 1000 экз. – 188 с. – ISBN 978-5-85151 – 12 п.л.
9. В. Тамберг ,А. Бадьин Бренд. Боевая машина бизнеса. [Текст] MirKnig.com. 2009.
10. Современные направления маркетинга: теория, методология и практика применения : монография /Карпова С.В., Стыцюз Р.Ю. (п. 2.3), Артемьева О.А., Рожков И.В. и др. // М: «Палеотип» – 2011 – Тираж 1000 экз. – 544 с. – ISBN 978-5-94727-612-1 - 34 п.л. Лично: 4,3 п.л.

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И БАНКОВСКОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

На сегодняшний день в России одной из актуальных проблем в экономике является взаимодействие банковского и реального секторов. Проблема не только в недостаточном финансовом обеспечении, но и в инфраструктурной неполноценности реального сектора.

В данный момент банковский сектор является основным элементом экономики России, и по моему мнению для дальнейшего развития обеих секторов, банковская система должна ставить акцент не только на получение прибыли, т.е. являться зарабатывающим звеном, но и должна инвестировать реальный сектор в большей степени, т.е. являться «обслуживающим» звеном. Функционирование банковского сектора можно считать эффективным только тогда, когда банки выступают связующим звеном между вкладчиками и теми, кто готов вкладывать денежные средства в реальный сектор экономики, который нуждается в масштабных капиталовложениях для преодоления кризисного спада, выхода на траекторию устойчивого экономического роста и реструктуризации всей экономики на современной технологической основе. Однако банковский сектор постоянно подвергается критике за то, что он не выполняет важнейшей своей задачи – кредитования экономики и создает преграды для экономического роста, а промышленный – за то, что он обладает низкой инвестиционной привлекательностью. Эффективное взаимодействие банковского и промышленного капитала является необходимым фактором развития рыночной экономики. Возрождение экономики и структурная перестройка промышленности предполагают масштабные инвестиционные вложения в реальный сектор, необходимость которых чрезвычайно актуальна в связи с тем, что в недалеком будущем ожидается массовое выведение производственных мощностей, обусловленное значительным физическим и моральным износом основных фондов, а также несоответствием их современным требованиям научно-технического прогресса.

Решением данной проблемы может стать создание специальных инвестиционных банков для работы с реальным сектором экономики. Банки будут кредитовать предприятия под залог их ценных бумаг, а также будет возможность управлять этими бумагами.

Таким образом, выработается стимул для предприятий, повысится количество крупных акционерных предприятий, и это способствует в свою очередь повышению капитализации и развитию рынка ценных бумаг.

Так же должен быть обеспечен соответствующий уровень налогообложения, наполняющий бюджет государства и в то же время не снижающий объемы прибыли для компаний.

При наличии инвестиционных банков необходимость в большом количестве банков отпадает. Поскольку коммерческие банки будут обслуживать только малые предприятия и население, а крупные предприятия, будут обслуживать инвестиционные банки. Но для первоначального развития потребуется помощь государства, ведь для кредитования крупных предприятий требуется большой объем кредитных ресурсов.

Такое изменение в банковском секторе может привести к разделению финансовых потоков, что повлияет на методы страхования банковских рисков и управление ими. Тем самым кредитный портфель коммерческих банков станет более рисковым, за счет кредитования малых предприятий и физических лиц. Но в то же время крупные и средние промышленные предприятия будут сотрудничать с наиболее стабильными банками, что обеспечит стабильность их функционирования в период кризиса, а, следовательно, уменьшит риски для всей экономики в целом. При этом Центральный Банк должен будет применять различные инструменты по рефинансированию инвестиционных банков, для способствования снижению рисков коммерческих банков.

Итак, для создания такого финансового инструмента, как инвестиционный банк, должна быть разработана мощная законодательная база, которая будет защищать права самих банков, средних и крупных предприятий. Так же, если банки не будут вести широкую деятельность, например, банк региональный, ориентированный только на обслуживание населения, не имеющий большого количества филиалов, т.е. малый банк, то и минимальная сумма собственных средств должна быть для такого банка ниже, чем для крупного банка, ведущего диверсифицированный бизнес. И в таком случае со стороны Центрального банка должен будет осуществляться постоянный контроль за развитием объемов и направлений бизнеса банка, чтобы вовремя повысить требования к уровню собственного капитала.

*Такижбаева О.Г., Бычкова Н.А.*

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В ПРЕПОДАВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН**

Конечной целью современного обучения студентов экономическим дисциплинам является формирование у них экономического мышления, социальной и трудовой активности в условиях перехода к цивилизованным рыночным отношениям. Одним из направлений ее

реализации выступает процесс целенаправленного воспитательного и обучающего воздействия на личность каждого студента. При этом учебно-воспитательная деятельность должна, во-первых, быть имитацией той рыночной среды, в которой осуществляется сама жизнедеятельность обучающихся; во-вторых, содержать в себе конкретные цели, задачи и проблемы их общественно-трудовой активности в перспективе; наконец, обеспечивать развитие у студентов способности решать практические задачи, воздействовать на позитивную динамику переходных рыночных процессов.

Обычные формы учебной работы имеют несколько ограниченные возможности в активизации позиции студента, так как он всегда находится в состоянии обучаемого и обучающегося. Активные же формы обучения могут поставить его в позицию и учителя, и консультанта, и ученого, и режиссера, и актера, и т.д. Чем разнообразнее выполняемые студентом роли и занимаемая им в деятельности позиция, тем гармоничнее развивается личность будущего специалиста. Его мыслительная деятельность приобретает системный характер, формируется творческий, заинтересованный подход к учебно-познавательной деятельности, вырабатывается гибкость мышления и действий. [3]

Активные методы обучения (АМО) – это методы, характеризующиеся высокой степенью включенности обучающихся в учебный процесс, активизирующие их познавательную и творческую деятельность при решении поставленных задач.

Отличительными особенностями АМО являются:

- самостоятельная творческая выработка решений, повышенная степень мотивации и эмоциональности обучаемых;
- интерактивный характер (от англ. interaction – взаимодействие), т.е. постоянное взаимодействие субъектов учебной деятельности (обучаемых и преподавателей) посредством прямых и обратных связей, свободный обмен мнениями о путях разрешения той или иной проблемы;
- достаточно длительное время вовлечения обучаемых в учебный процесс, поскольку их активность должна быть не кратковременной или эпизодической, а в значительной степени устойчивой и длительной (т. е. в течение всего занятия);
- целенаправленная активизация мышления, когда обучаемый вынужден быть активным независимо от его желания.

Понятие «активные методы обучения» распространяется на достаточно обширную группу приемов и способов проведения теоретических и практических занятий. Существующие в настоящее время подходы к классификации активных методов обучения отражают различные их свойства и наиболее важные классификационные признаки. С учетом отечественного и зарубежного опыта, практики применения активных методов обучения в различных учебных заведениях, а также появления новых направлений их использования в качестве основного классификационного признака системы АМО выступает наличие имитируемой деятельности. Данная классификация представлена на рисунке 1. [2, с. 5-7]

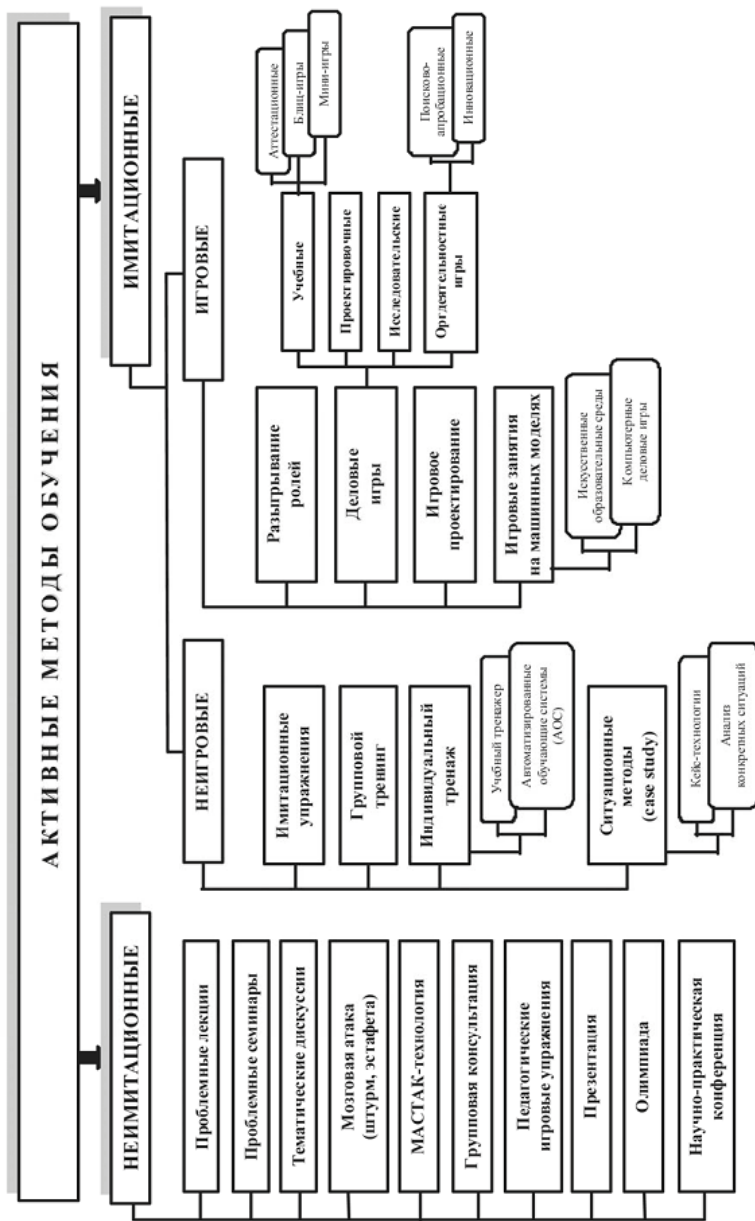


Рисунок 1 – Классификация активных методов обучения

Характерной чертой занятий, проводимых с использованием неимитационных активных методов обучения (в отличие от имитационных), является отсутствие модели изучаемого процесса или деятельности. Активизация обучения осуществляется через прямые и обратные связи между обучающимися (преподавателями) и обучаемыми (студентами, слушателями).

Отличительной чертой занятий, проводимых с использованием имитационных методов обучения, является наличие модели изучаемого процесса (имитация индивидуальной или коллективной профессиональной деятельности).

Особенностью имитационных методов является их разделение на игровые и неигровые. Методы, при реализации которых обучаемые должны играть определенные роли, относятся к игровым. Они дают наибольший эффект при усвоении материала, так как в этом случае достигается существенное приближение учебного процесса к практической профессиональной деятельности при высокой степени мотивации и активности обучаемых.

Эффективность учебного занятия во многом определяется уровнем соответствия методов и средств обучения поставленным целям и задачам. На любом этапе учебного процесса возможно использование нескольких видов активных методов обучения. При этом методы могут не просто сочетаться, но и быть неразрывно связанными друг с другом. [2, с. 6]

Выбор преподавателем методов обучения должен быть обусловлен рядом аспектов: перцептивным, гностическим, логическим, мотивационным, контрольным, оценочным и др. Необходимо также учитывать пространственно-временные и технологические особенности организации учебного процесса по различным формам обучения, требования к его материально-техническому обеспечению.

Поэтому при выборе активных методов обучения рекомендуется руководствоваться критериями соответствия: целям и задачам, принципам обучения; содержанию изучаемой темы; возможностям обучаемых, возрасту, психологическому развитию, уровню образования и воспитания, условиям и времени, отведенному на обучение; возможностям преподавателя, его опыту, уровню профессионального мастерства, личностным качествам и т.д.

На основании предложенных критериев можно выделить уровни принятия решения о выборе активных методов обучения (табл. 1).

Безусловно, наибольший эффект достигается при системном подходе к выбору различных методов обучения в соответствии с теми задачами, которые ставит перед собой преподаватель. Рассмотрим эти задачи по группам:

Таблица 1  
**Уровни принятия решения о выборе активных методов обучения и их характеристика**

Уровень принятия решения	Наименования решения	Характеристика уровня принятия решения
Простой	Стереотипные решения	Преподаватель отдает предпочтение строго определенному набору активных методов обучения независимо от целей, задач обучения, содержания изучаемой темы, особенностей студентов. Согласно представленной классификации чаще всего преподаватель использует группу неимитационных методов обучения.
Средний	Стихийные решения	Преподаватель активно пытается использовать различные методы с учетом существующих условий и времени, отведенного на изучение той или иной темы, но делает это стихийно на основании проб и ошибок, при этом выбор нового варианта не имеет научного, а зачастую и практического обоснования. Согласно представленной классификации, чаще всего преподаватель использует отдельные виды имитационных и неимитационных активных методов обучения.
Сложный	Рациональные решения	Выбор используемых активных методов обучения преподавателем построен на научном обосновании и в полном соответствии с выделенными критериями. Согласно представленной классификации преподаватель использует имитационные и неимитационные активные методы обучения на системной основе.

1) донести до обучаемых идею необходимости обучения. Для решения этой задачи, в частности, используется входной контроль знаний (тестирование) с применением средств и методов программированного обучения;

2) пробудить интерес студентов к предмету, убедить их в практической ценности изучаемого материала, активизировать учебно-познавательную деятельность, что будет способствовать творческому восприятию и усвоению знаний. Для этого применяются различные приемы и методы проблемного обучения, case-study, игровые методы и др;

3) снять большинство вопросов, выявляющих ошибочные представ-



ления, неверные толкования изученного материала и предотвратить неправильное применение его на практике. Для этого организуются групповые и программированные консультации;

4) закрепить полученные знания, выработать (усовершенствовать) умения и навыки их практического применения. Здесь наибольший эффект достигается разбором и обсуждением конкретных учебных материалов, анализом конкретных ситуаций, решением типовых задач; [2, с. 20-22]

5) сделать шаг к практическому применению полученных знаний и умений, проверить степень сформированности компетенций, предусмотренных основной образовательной программой. Эффективным методом для этого является решение кейсов, проведение итоговых деловых игр. [1]

Системность подбора названных методов обучения базируется на том, что каждый из них, с одной стороны, позволяет решать определенную задачу в учебном процессе, а с другой – дополняет собой другие методы (рис. 2). [2, с. 23]

Учебный процесс, с использованием активных методов обучения опирается на совокупность общедидактических принципов, однако в АМО действуют и свои специфические принципы. К ним относятся:

Принцип равновесия между содержанием и методами обучения с учетом подготовленности студентов и темой занятия. Можно выделить три характерных варианта содержания и методов обучения (таблица 2). Различные соотношения этих вариантов дают отличающиеся друг от друга учебные результаты, что находит отражение в следующих наиболее типичных вариантах занятий:

3а+3б. Наиболее эффективный вариант занятий, отличающийся глубоким содержанием, педагогическим мастерством и высокой продуктивностью конечного результата.

3а+2б. Занятия проходят эффективно за счет высокого уровня содержания, использования ТСО и практических работ; обучающиеся с желанием посещают занятия и добросовестно изучают учебный материал.

3а+1б. Большая часть актуальной и полезной информации не усваивается; занятия по содержанию чрезвычайно важны, но проходят скучно; наблюдается снижение внимания и интереса обучающихся.

2а+3б. Занятия проходят интересно; использование АМО позволяет обучающимся лучше усвоить проблемы, связанные с НТП; студенты с большой охотой посещают занятия.

2а+2б. Занятия, как правило, проходят ровно, студенты особой активности и интереса к предмету не проявляют; эффективность таких занятий недостаточно высока; обучающиеся выборочно усваивают наиболее актуальные на их взгляд темы.

2а+16. Занятия неинтересны и малопродуктивны; студенты приходят на них в силу необходимости, т.к. учебная тема имеет большое значение для их будущей практической деятельности.

1а+36. Занятия проходят интересно, живо, но в их содержании нет необходимой глубины и актуальности для будущей деятельности.

1а+26. Новой информации такие занятия обычно не дают, и обучаемые могут настаивать на замене тем.

1а+16. Такие занятия вызывают много нареканий и жалоб обучающихся; их, независимо от важности темы, целесообразно исключать из педагогического процесса и заменять на более эффективные.



Рисунок 2 – Выбор метода обучения

Таблица 2

**Соотношение содержания занятия и методики его проведения**

<b>Характеристика варианта</b>	<b>Содержание занятия</b>	<b>Методика проведения занятия</b>
Отрицательный	1а Набор известных обучаемым общих сведений, официальных материалов, положений, установок	1б Чтение лекций по конспекту без иллюстраций и постановки задач
Приемлемый	2а Новейшая научно-техническая информация, представляющая большую теоретическую ценность	2б Применение индивидуальных работ, выездных занятий, организация групповой практики, использование технических средств обучения, в том числе с демонстрацией наглядных материалов.
Оптимальный	3а Актуальные сведения, ориентированные на достижение поставленных компетенций, потребностей и подготовку обучаемых.	3б Использование активных методов обучения (деловых игр, анализа ситуаций, задач, практикумов и упражнений и др.).

Преподавателю следует помнить, что не всякую тему можно перевести на «язык» АМО. Вместе с тем, не каждый метод может быть использован для раскрытия той или иной конкретной темы.

**Принцип моделирования.** Моделью учебного процесса является учебный план. Важно смоделировать и обозначить знания, умения и навыки, которыми студент должен будет обладать и в каких конкретно формах с применением АМО они будут реализованы.

**Принцип входного контроля.** Входной контроль дает возможность варьировать использование структурных элементов учебного курса, отбирать рациональные методы обучения, принимать решение о характере и объеме индивидуальной работы со студентами и повышать мотивацию к обучению.

**Принцип соответствия содержания и методов целям обучения.** Для эффективного достижения учебной цели преподавателю необходимо выбирать те АМО, которые наиболее подходят для изучения конкретной темы.

Принцип проблемности. Он требует такой организации каждого занятия, когда обучающиеся приобретают знания и навыки через постановку учебных проблем, задаваемых преподавателем. Активность при обучении достигается, если студенты вникают в поставленную проблему, анализируют фактический материал и оперируют им для ее разрешения.

Принцип «негативного опыта». Предполагает изучение, анализ и оценку проблемных ситуаций, при разрешении которых обучающиеся неизбежно допускают ошибки из-за отсутствия необходимых знаний и опыта. Преподаватель помогает раскрыть закономерность ошибок и разработать оптимальную тактику решения поставленных проблем. Материалом для таких занятий могут служить как реальные проблемные ситуации, опубликованные в СМИ, так и смоделированные преподавателем.

Принцип «от простого к сложному». Занятия необходимо планировать и организовывать с учетом нарастающей сложности как учебного материала, так и применяемых методов его изучения: от индивидуальной работы над источниками информации к коллективной выработке выводов и обобщений, от проблемной задачи к деловой игре, охватывающей широкий спектр социально-экономических проблем и др.

Принцип непрерывного обновления. Одним из источников познавательной активности обучающихся является новизна учебного материала, конкретной темы и методов проведения занятий. Информативность учебного процесса, насыщенность новым категориями, теоретическими моделями, привлекает и обостряет внимание студентов, стимулирует их к изучению необходимых материалов, использованию новых способов и приемов учебной деятельности. Однако по мере усвоения знаний обостренность их восприятия постепенно начинает снижаться. Студенты привыкают к тем или иным методам, теряют к ним интерес. Поэтому преподавателю необходимо постоянно обновлять новыми элементами построение занятий и методику обучения.

Принцип организации коллективной деятельности. Активные методы обучения могут быть использованы как средство формирования, укрепления и развития способности к коллективным действиям. В условиях применения АМО вырабатываются навыки совместной деятельности, анализа и решения задач, разработки проектов и т.п. Организуя коллективную работу на занятиях, преподаватель должен формулировать задания таким образом, чтобы для каждого обучающегося было очевидно, что их выполнение вне сотрудничества и взаимодействия невозможно.

Принцип опережающего обучения. Всякое обучение имеет смысл, если оно дает человеку знания и навыки, необходимые в его предстоящей деятельности. Задача обучения – сформировать готовность к раци-

ональному поведению в ситуации неопределенности будущих событий. Опережающее обучение выступает в качестве резерва надежности, профессионализма будущего специалиста в реальных условиях жизнедеятельности.

Принцип экономии учебного времени. Усвоение суммы знаний и формирование на их основе практических навыков требуют затрат времени. При обычных методах обучения эти две задачи решаются последовательно, то есть вначале обучающиеся усваивают знания, а затем вырабатывают умения и навыки. В результате могут увеличиваться затраты учебного времени. Активные методы позволяют существенно сократить затраты времени на достижение тех же целей, т.к. усвоение знаний, овладение приемами практической работы и выработка навыков осуществляются одновременно.

Принцип выходного контроля. Как правило, выходной контроль знаний проводится после завершения обучения в форме экзаменов, зачетов, собеседований, выполнения контрольных работ или написания рефератов с их последующей защитой. Однако практика показывает, что такие формы оценки не всегда адекватны реальным знаниям, умениям и навыкам, полученными студентами. Представляется, что для выходного контроля знаний эффективнее использовать как традиционные формы, так и с применением АМО: серию контрольных практических заданий, проблемные задачи и ситуации и др., которые могут быть индивидуальными или групповыми.

АМО позволяют решать одновременно следующие учебно-организационные задачи: подчинение процесса обучения управляющему воздействию преподавателя; обеспечение включения в активную учебную работу студентов с различным уровнем знаний; установление непрерывного контроля над процессом усвоения учебного материала.

АМО приобретают ценность еще и потому, что способствуют успешному формированию у обучающихся комплекса деловых качеств, таких как: умение устанавливать контакты, формировать собственную точку зрения; способность быстро адаптироваться в любом коллективе; умение преодолевать разногласия и предупреждать столкновения между членами группы; умение находить причины и источники проблемных ситуаций; способность выдвигать и формулировать идеи, предложения и проекты; готовность идти на риск и принимать нестандартные управленческие решения и др. Большим достоинством активного обучения является его влияние на развитие у обучающихся потребности к самообучению и самосовершенствованию. [1]

Выбор того или иного метода обучения или варианта его использования зависит от цели занятия, его содержания, состава учебной группы и квалификации преподавателя. Неуместное или неумелое применение АМО может привести к тому, что студенты не выходят на уровень за-

данных компетенций; слабо и недостаточно усваивают материал; не вырабатывают необходимых навыков; у них снижается интерес по изучаемым дисциплинам. В учебном процессе необходимо разумное, обоснованное сочетание различных приемов преподавания: как традиционных, так и с использованием АМО. Только органичное единство всех методов обучения придаст учебному процессу необходимую универсальность и продуктивность, сделает его подлинно проблемным по содержанию и эффективным по форме.

#### *Литература:*

1. Приказ Министерства образования и науки РФ от 17 января 2011 г. №41 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 081100 Государственное и муниципальное управление (квалификация (степень) «бакалавр»)» // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», N 21, 23.05.2011.
2. Зарукина Е.В. Активные методы обучения: рекомендации по разработке и применению: учебно-методическое пособие / Е.В. Зарукина, Н.А. Логинова, М.М. Новик. СПб.: СПбГИЭУ, 2010. – 59 с.
3. Такижбаева О.Г. Активные методы обучения как способ повышения качества экономического образования // Методы обучения и организация учебного процесса в вузе, РГРТУ, 2013. – с. 222-224.

*Темирова З.Д.*

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЯХ**

Жизнь людей сопряжена со многими угрозами, среди которых наиболее распространенными являются социальные риски, связанные с болезнями, несчастными случаями, инвалидностью, старостью и утратой места работы. Практически во всех индустриально развитых странах в качестве базового института социальной защиты работающих и членов их семей от негативных последствий таких рисков выступает институт обязательного социального страхования, заслуженно получивший мировое признание. В России, в силу исторических особенностей общественного развития в XX веке, социальное страхование играло вспомогательную роль. Сейчас оно находится на этапе становления. Формируются страховые механизмы, происходит поиск оптимального сочетания ролей работодателей, работников и государства, разрабаты-

ваются концептуальные подходы к решению узловых проблем [1, 7]. Одним из положительных качеств социального страхования выступает то, что для работодателей и наемных работников данный институт социальной защиты выступает своего рода «школой общения и выработки соглашения» в условиях динамично изменяющихся социально-трудовых отношений. Это связано с тем, что в арсенале средств и механизмов социального страхования имеются наиболее простые и понятные формы социальной коммуникации: экономика, финансы и право социального страхования на уровне личностных взаимоотношений (работник – работодатель – страховая организация), которые призваны защитить человека от рисков, сопряженных с рыночной экономикой, и адаптировать его к условиям организации хозяйственной жизни.

Несмотря на высокую динамику изменений социальных, экономических и финансовых основ организации общественной жизни в XX веке, социальное страхование не только сохранило, но и укрепило свои позиции. В большинстве экономически развитых стран за прошедшее столетие его финансовые ресурсы увеличились с 1–2 % ВВП до 10–25 % ВВП, что свидетельствует о его главенствующей роли не только в социальной, но и в экономической и финансовой системах. Степень гармонизации экономического и социального развития определяет в конечном счете суть общественного развития, меру социальности государства, что в итоге можно оценить с помощью следующих критериев:

- вес социальных расходов в ВВП, место социальной сферы среди приоритетов государственной политики, что характеризует достигнутый баланс между рыночной эффективностью и социальным гуманизмом;

- распределение социальных функций между государством, структурами гражданского общества и предпринимательским сектором, между федеральным Центром, регионами и муниципалитетами;

- структура и параметрические характеристики налоговой системы, системы обязательного социального страхования, развитость систем личного и корпоративного страхования;

- выполнение государственных социально значимых публичных функций по формированию цивилизованного рынка труда и механизмов занятости населения, национальных систем здравоохранения и служб социальной поддержки уязвимых слоев населения (инвалидов, престарелых, бездомных и т. д.) [1, 8].

Организация социального страхования базируется на следующих основных принципах:

- личная ответственность – работники сами участвуют в финансировании своего страхования, размер выплат зависит от предварительных взносов работников и их страхового стажа;

- солидарность – работодатели, наемные работники и государство

принимают финансовое участие в страховании, оказывая своими взносами материальную помощь (при наступлении страховых случаев) менее обеспеченным;

– организационное самоуправление – руководство органами социального страхования осуществляется полномочными представителями работников и работодателей, что укрепляет солидарность двух социальных субъектов и страховых сообществ, делает систему социального страхования «прозрачной» для общественности, способствуя социальной стабильности, формированию демократического сознания населения;

– всеобщность – социальное страхование распространяется на самые широкие круги нуждающихся в нем, что выражается в законодательном закреплении гарантий реализации прав застрахованных, порядка осуществления соответствующих выплат и предоставления услуг;

– обязательность (принудительность) социального страхования независимо от воли и желания работодателей и застрахованных, что находит выражение в обязательном характере (по закону) уплаты страховых взносов работодателями и работниками, а также в определенных случаях и государством (из государственного бюджета);

– государственное регулирование – законодательное закрепление гарантий прав в области страховой защиты, уровня выплат и качества услуг, условий назначения пособий, контроля за правильностью использования финансовых средств.

К основным функциям, которые выполняет система социального страхования, можно отнести:

– Экономическая. Эта самая важная из всех функций соцстрахования заключается в замещении (полностью или частично) заработка, который утрачен по причине достижения определённого возраста, из-за нетрудоспособности или потери кормильца. Кроме того, эта функция состоит в частично компенсации возникших дополнительно расходов, связанных с наступлением некоторых обстоятельств в жизни застрахованного.

– Защитная. Эта функция предназначена для принятия различных экономических и правовых мер со стороны субъектов, оказывающих социальное обеспечение. Основные меры в социальной защите – охрана и защита социальных прав. Охрана – это совокупность предупреждающих нарушение социальных прав мер, связанных между собой и осуществляемых государственными органами, а также местными самоуправленческими и общественными организациями. Под защитой же понимается законный способ восстановления уже совершённого нарушения социальных прав соответствующими органами.

– Социально-реабилитационная. Такого рода функции социального страхования призваны восстановить общественное положение граж-



дан, потерявших трудоспособность, а также других социально незащищённых групп населения. Реализуется эта функция с помощью предоставления различных социальных услуг и материального обеспечения, помогающих поддержать достаточный уровень жизни.

– Политическая. Помогает в поддержке стабильности в обществе с существующими значительными различиями уровней жизни населения. Эта функция позволяет реализовывать социальную политику и сблизить социальные уровни разных слоёв общества.

– Демографическая. Способствует стимулированию увеличения населения страны и появлению здорового полноценного поколения, а также увеличению продолжительности жизни граждан.

– Производственная. Заключается в том, что и право, и практически все формы и уровень социального обеспечения зависят от размера заработной платы.

В целом все функции имеют общей целью создание для граждан страны достойных условий жизни.

Отличительные признаки социального страхования от других институтов социальной защиты (государственной социальной помощи или личного страхования) состоят в следующем:

– застрахованные защищаются от утраты заработной платы, а размер страховых взносов и компенсационных выплат увязан именно с заработной платой, для сравнения – социальная помощь и личное страхование такой зависимости не обеспечивают;

– получателями страховых выплат могут быть только застрахованные лица, как правило, наемные работники, которые своими личными страховыми взносами и взносами в их пользу работодателей приобрели право на данный вид социальной защиты;

– размер выплат учитывает наличие нетрудоспособных лиц, содержащихся у застрахованных лиц на иждивении;

– размеры пенсий и пособий увязаны с размером заработной платы, периодом внесения страховых взносов и продолжительностью получения пособий и пенсий, при этом не принимается во внимание степень нуждаемости, как это имеет место при социальной помощи;

– финансовой основой социального страхования является страховой механизм целевых финансовых накоплений (фондов), формируемых из взносов работников и работодателей; средства фондов распределяются между застрахованными лицами, для которых наступают страховые события, а в тех случаях, когда страховое событие не наступает, ресурсы используются в пользу тех работников, для которых страховые события наступают, что делает социальное страхование наиболее дешевым по сравнению с другими страховыми институтами.

Хотя в социальном страховании имеет место и нестраховое перераспределение финансовых средств, оно приближается к разумным преде-

лам, с которыми, как правило, застрахованные и их работодатели согласны [1, 21].

Мировой опыт свидетельствует, что система социального страхования – это основной институт социальной защиты в условиях рыночной экономики, призванный обеспечивать реализацию конституционного права экономически активных граждан на материальное обеспечение в старости, в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, безработицы. Минимальные уровни социальных гарантий для застрахованных при наступлении страховых случаев – один из центральных вопросов организации социального страхования. Согласно рекомендациям Конвенции №102 (1952 г.) Международной организации труда, в зависимости от вида социального риска приемлемыми размерами выплат (пособий и пенсий) считаются такие, которые равны 40–50% от величины заработной платы квалифицированного рабочего.

Согласно такому подходу, размеры получаемых страховых выплат зависят от:

- продолжительности страхового (трудового) стажа;
- величины заработной платы (которая служит базой для начисления страховых взносов);
- степени утраты трудоспособности.

В отличие от социальной помощи, когда нуждающийся человек получает пособия за счет общественных средств (фактически за счет других лиц), по программам социального страхования финансовыми источниками выплат и услуг являются специализированные финансовые фонды, формируемые при непосредственном участии самих застрахованных и их работодателей.

Будучи включенным в правовое поле трудового и социального законодательства (социального обеспечения), социальное страхование имеет собственную нормативную базу, регламентирующую и определяющую:

- социальные роли и правовой статус субъектов страховых правоотношений;
- механизмы социально гарантированных страховых выплат, с помощью которых реализуются конституционные права граждан на социальное обеспечение;
- механизмы и органы контроля системы социального страхования, включая судебные органы.

Таким образом, система социального страхования представляет собой сложный организм, объединяющий экономические, социальные и правовые институты, предназначенные для удовлетворения интересов различных слоев общества. Для развитых рыночных экономик характерна значительная дифференциация населения по уровню доходов,

по способам вовлеченности в общественное производство (наемные работники, самозанятое население), по условиям труда. Это в свою очередь обуславливает возникновение разнообразных видов социального и профессионального риска утраты дохода в связи с потерей трудоспособности, а значит, и способов защиты от них.

О высокой роли социального страхования свидетельствует следующий факт. На долю существующих видов социального страхования в экономически развитых странах приходится, как правило, 60–70% всех затрат на цели социальной защиты и примерно 15–25% ВВП.

Простое сопоставление этих макроэкономических показателей свидетельствует, что потенциал социального страхования в России задействован еще в минимальной степени, раскрыть его в ближайшее десятилетие – стратегическая задача совместных усилий законодательной и исполнительной власти, объединений работодателей и профсоюзов [1, 18].

В зарубежных странах, и, прежде всего, в странах с развитой рыночной экономикой социальное страхование является основой обеспечения социальной безопасности населения. Как показывает опыт этих стран, наличие разветвленной сети социальной защиты населения обеспечивает устойчивое развитие трудовых ресурсов, усиливает национальный экономический потенциал, содействует стабилизации социально-экономической и политической ситуации в обществе. Общим для развитых стран является признание непосредственной взаимосвязи и взаимозависимости уровня социальной защищенности населения страны и ее экономического развития: социальная справедливость, несмотря на связанные с этим издержки способствует экономическому росту, в свою очередь высокие темпы экономического развития позволяют повысить степень социальной защищенности населения. Одной из необходимых предпосылок эффективного функционирования социального страхования как формы инвестиций в воспроизводство человеческого капитала в современных условиях являются взаимодействия его основных субъектов (государства, работодателей и работающих). Для работающих это означает активное участие в формировании собственной доли в совокупном общественном страховом фонде, что выражается в готовности к уплате страховых взносов и обеспечивается, в немалой степени, высоким уровнем гражданской (в том числе социально-экономической) ответственности. [3, 33].

#### *Литература:*

1. Роик В.Д. «Экономика, финансы и право социального страхования: Институты и страховые механизмы» М.: Альпина Паблишер, 2013.
2. Роик В.Д. «Основы социального страхования», М.: Анкил. 2005.
3. Журнал «Креативная экономика» № 4 (28) за 2009 год, стр. 33-40.

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

Институт предпринимательства, возникший еще в глубокой древности, является сложным феноменом, проникающим практически во все сферы человеческой деятельности, взаимосвязанным и изучаемым практически всеми видами науки.

В России право на осуществление предпринимательской деятельности впервые было закреплено в ст. 34 Конституции РФ, что послужило началом существенных преобразований общества не только в правовом и экономическом смысле, но также в социальном и политическом.

Важнейшим фактором, одной из главных составляющих формирования и развития рыночной экономики является малое предпринимательство. Обеспечение развития малого предпринимательства является серьезной задачей, реализация которой позволит России встать на путь устойчивого экономического прогресса и войти в мировую экономику в качестве равного субъекта международных отношений.

Малое предпринимательство представляет собой важнейший стратегический ресурс, который способен обеспечить экономический рост. Недооценка роли малого предпринимательства в укреплении рыночных отношений в России, в обеспечении инновационного экономического роста приобретает характер крупномасштабного стратегического просчета.

В России малое предпринимательство не получило должного развития, значительная часть функций остается нереализованной в силу несовершенства институциональной среды. В связи с этим необходимо рассмотреть проблемы эффективности институциональной среды малого бизнеса в современной России в рамках общей экономической политики государства [4, 60].

Современная формально-институциональная среда представляет собой набор институтов, выбор которых был осуществлен в период смены типов экономических систем. Чиновники всех уровней власти, олигархи, силовые структуры, преступный бизнес и пр. заинтересованы в построении новой системы власть-собственности, блокирующей развитие частной собственности, субъектами которой являются владельцы малого и среднего бизнеса, а также домохозяйства.

При исследовании коррупционных взаимоотношений в органах власти, система получает закрепление в форме специфических правил взаимодействия чиновников и представителей бизнес-сообщества. Предприниматели, принимающие существующие стандарты коррупци-

онного взаимодействия с органами власти, несут меньшие издержки по сравнению с предпринимателями, осуществляющими попытки установить контакт в рамках закона [6].

Сложность антикоррупционной трансформации системы функционирования органов власти добавляется трудностями адаптации вновь вводимых норм и правил в существующей институциональной среде. В результате институциональные нововведения оцениваются не столько с точки зрения более высокой эффективности определенных социально-экономических процессов, сколько с позиции потенциальных угроз устойчивости сложившейся институциональной системе.

В связи с этим, остается нерешенной такая серьезная проблема предпринимательства как административные барьеры. Они становятся одним из важнейших факторов неконкурентоспособности отечественного предпринимательства, поскольку снижают инвестиционную привлекательность национальной экономики для иностранных партнеров.

По оценкам Всемирного Банка Россия показывает наихудшие результаты в части простоты процедуры получения лицензий и разрешений на ведение того или иного вида деятельности. Следует отметить, что низкие показатели качества институциональной среды российского бизнеса во многом обусловлены высоким уровнем коррупции, блокирующей возможности сокращения административных барьеров.

В результате опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения в августе–сентябре 2012 г., достаточно низко оценили шансы отстоять свои интересы в суде, если оппонентом являются региональные или местные органы власти, 49% респондентов. При этом привлекательность судов как институтов разрешения противоречий снизилась с 78% в 2011 г. до 66% в 2012 г. Напротив, обращение в криминальные структуры считают эффективным способом преодоления конфликтов уже 11% респондентов в 2012 г. по сравнению с 2% в 2011 г. [6]. Это свидетельствует о приоритете неформальных «правил игры» в институциональной структуре государства над законодательно закрепленными нормами.

Хотелось бы отметить, что поиск путей преодоления препятствий реализации малым бизнесом присущих ему функций основывается на базе исследования институциональных ограничений, присущих рассматриваемому сектору экономики.

Наиболее острые проблемы в экономической сфере классифицируются следующим образом: недоверие малого бизнеса государству; постоянные изменения правил и законов; налоговое бремя; теневые поставки; дорогие кредиты; коррупционные поборы; плохая работа судов и правоохранительной системы; участие власти в бизнесе. Таким образом, практически все проблемы, прямо или косвенно, зависят от эффективности органов власти.

Очевидно, что указанные барьеры являются непреодолимыми именно для предприятий малого бизнеса, не имеющего достаточных организационно-экономических ресурсов, позволяющих сохранять устойчивость во внешней среде, обладающей подобными характеристиками.

В августе-ноябре 2012 г. Российской экономической школой при поддержке Всемирного Банка и Европейского Банка Реконструкции и Развития специалистами были приведены исследования и измерены параметры бизнес-климата. Среди них: инфраструктура; торговля; финансы; регулирование, налоги и бизнес-лицензирование; коррупция; преступность и теневая деятельность; восприятие административных барьеров для ведения бизнеса [7].

В результате исследования к наиболее серьезным проблемам предприниматели относят: высокую ставку налогообложения, недостатки развития инфраструктуры электроснабжения, коррупцию и сложности получения лицензий и разрешений. Таким образом, малый бизнес оказывается наиболее зависимым от административных барьеров, обусловленных высоким уровнем коррупции и теневого сектора.

Несмотря на то, что в РФ созданы определенные предпосылки, необходимые для успешного развития малого бизнеса, степень зрелости и его институциональная структура, еще далеки от уровня развития аналогичных экономических структур в разных странах.

Несовершенство институциональной среды России, проявляется в неразвитости базовых институтов рынка, отсутствии работоспособных институтов гражданского общества. Для нормативной модели институциональной среды общества характерны: правовой характер, демократичность и эффективность государственной власти; развитость, легитимность и защищенность частной собственности; многообразие и зрелость структур гражданского общества. В реальности же власть моноцентрична, недиалогична, собственники беззащитны и зависимы от власти; элементы и структуры гражданского общества очень слабы.

Существенные позитивные сдвиги в институциональной среде малого предпринимательства невозможны без коллективного субъекта, представляющего интересы малого бизнеса, способного принимать участие в процессе выработки правил и контроля за соблюдением их использования. Единственный путь формирования баланса интересов – это внутренняя самоорганизация прогрессивной части малых предпринимателей. Только самоорганизация малого бизнеса может стать массовой силой, способной противостоять сложившейся в стране системе, где власть и крупный бизнес определяют правила игры.

Становление и развитие объединений предпринимателей как института саморегулирования является крайне сложной и в то же время крайне важной задачей, решение которой позволит расширить воз-

возможности выбора эффективных форм регулирования рынка и создать инфраструктуру, позволяющую консультироваться с экономическими агентами при выработке решений [7].

Слабое развитие интеграционного сотрудничества малого и крупного бизнеса объясняется тем, что крупные предприятия не готовы к подобному сотрудничеству ни финансово, ни технологически, а малый бизнес не имеет необходимых ресурсов для организации конкурентоспособного производства.

Полномасштабная реализация позитивных свойств малого предпринимательства в значительной степени зависит от государственной политики в создании благоприятной институциональной среды для развития рассматриваемого сектора экономики. Эта политика должна иметь, в том числе и региональную составляющую [1, 203]. Отсутствие цельной действенной системы государственной поддержки объясняется отсутствием реальной силы, реального субъекта, заинтересованного в создании благоприятной институциональной среды для развития малого бизнеса.

В связи с этим можно сделать следующие выводы:

1. Причинами недостаточной эффективности институциональной среды послужило усиление монополизации российской экономики, коррупция со стороны чиновников, недостаточно эффективная система защиты прав собственности, сложность процедуры получения лицензий и разрешений, высокий уровень налогообложения, что в значительной степени ослабляют позиции малого бизнеса.

2. Сложившаяся институциональная среда российского малого бизнеса обуславливает высокую степень вовлеченности малого бизнеса в теневую экономику, предопределяя его макроэкономическую незначимость. Сложность выполнения ряда формальных правил провоцируют уход бизнеса в «тень», что, в свою очередь, формирует новые стимулы коррупции.

3. Усилия государства, направленные на модернизацию институциональной среды российского малого бизнеса носят фрагментарный характер, внутренне противоречивое законодательство при отсутствии действенного инфорсменты, ограничивают развитие малого бизнеса.

4. Позитивные сдвиги в институциональной среде малого бизнеса невозможны без укрепления позиций объединений предпринимателей как института саморегулирования, что позволяет задать импульс к устранению институционального ограничителя. Развитие институтов гражданского общества укрепит позиции объединений малых предпринимателей в области отстаивания своих интересов, и устранил разрывы между правилами игры и правилами контроля.

Акцент на выявлении проблемных факторов позволил определить приоритетные направления экономической политики, необходимые для повышения эффективности предпринимательской среды.

1. Совершенствование нормативно-правовой базы в сфере предпринимательства.
2. Активизация финансово-кредитной и инвестиционной поддержки малого предпринимательства.
3. Содействии созданию инфраструктуры развития малого предпринимательства.
4. Создание института саморегулирования предпринимателей.
5. Развитие институтов гражданского общества.

Формирование идеологии предпринимательства и поощрение предпринимательской активности как нормального состояния современного экономического общества является залогом формирования привлекательности бизнес среды и развития экономики.

#### *Литература:*

1. Константиныди Х.А. Маркетинговый потенциал региона. Подходы к формированию региональной экономической политики // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 201-227.
2. Нуреев Р. М. Институциональная среда российского бизнеса – эффект колеи. В кн.: Экономика и институты / Под ред. А.П. Заостровцева. – СПб.: Леонтьевский центр, 2010.
3. Попова А.С. Особенности организации малыми и средними формами предпринимательской деятельности // Наука и образование в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2013 г.: в 34 частях. Тамбов, 2013. С. 98-100.
4. Сорокожердьев В.В., Пименов Г.Г., Солонина С.В. Содержание, принципы и цели осуществления государственной экономической политики в современных условиях // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 58-97.
5. Спирина С.Г. Оценка латентности экономической преступности в России // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14. С. 167-173.
6. Результаты он-лайн опроса малого и среднего бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opora.ru/analysis/research/polls/results/25>.
7. Doing Business: Доклады Всемирный банка за период 2008–2012 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>.

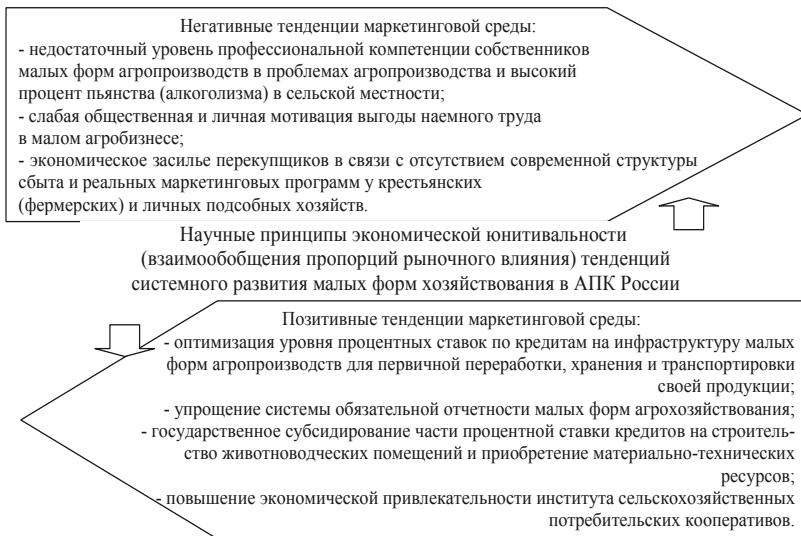


## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ МАРКЕТИНГОВЫМИ ПРОГРАММАМИ МАЛЫХ ФОРМ АГРОПРОИЗВОДСТВ

Формы управления маркетинговыми программами малых форм агропроизводств во многом обеспечивались проведенным в рамках представленного исследования изучением условий маркетинговой среды вокруг продукта малых форм агропроизводств, что отражено на рисунке. Комментируя данные представленной схемы, необходимо указать, что в основу авторской аналитики был положен научный принцип экономической юнитивальности, то есть взаимообобщения пропорций рыночного влияния тенденций системного развития малых форм хозяйствования в современном агропромышленном комплексе Российской Федерации. Проведенный контент-анализ тематических литературных и официальных источников по этой проблеме (включая законодательский аспект полномочных ветвей власти местного самоуправления ведущих агропромышленных регионов России, например, Краснодарского и Ставропольского краев, Ростовской области, Алтая, Поволжья) и выборочное маркетинговое тестирование групп населения ( $n=278$ ,  $p<0,05$ ), занятых в агропромышленном секторе Кубани [1], позволили в период 2010-2014 гг. констатировать следующие основные негативные тенденции рыночного влияния на условия маркетинговой среды, снижающие эффективность реализации продукции малых форм агропроизводств:

- а) недостаточный уровень профессиональной компетенции собственников малых форм агропроизводств в проблемах агропроизводства (20,14% респондентов);
- б) высокий процент пьянства (алкоголизма) в сельской местности (17,27% опрошенных);
- в) слабая общественная и личная мотивация выгоды наемного труда в малых формах агропроизводств (16,18% респондентов);
- г) экономическое засилье перекупщиков в связи с отсутствием современной структуры сбыта и реальных маркетинговых программ у территориальной совокупности малых форм агропроизводств (46,41% опрошенных).

Как видно из вышеприведенной статистики, именно последний фактор наиболее тревожил респондентов, которые сами были заняты в агросекторе Кубани и хорошо представляли проблему сдерживания развития малых форм агропроизводств.



***Рисунок – Динамика современных условий маркетинговой среды вокруг рыночного продвижения продукции крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств***

Вместе с тем эти же респонденты, прошедшие в рамках исследования процедуру маркетингового тестирования, указали на образовавшиеся в последние пять лет следующие позитивные тенденции развития малых форм агропроизводств в российском агропромышленном комплексе:

1) оптимизацию уровня процентных ставок по кредитам на инфраструктуру малых форм агропроизводств, предназначенным для первичной переработки, хранения и транспортировки своей продукции (29,51% опрошенных);

2) упрощение системы обязательной отчетности малых форм агропроизводств (30,21% опрошенных);

3) государственное субсидирование части процентной ставки взятых собственниками малых форм агропроизводств кредитов на строительство животноводческих помещений и приобретение материально-технических ресурсов (17,98% респондентов) [2];

4) повышение экономической привлекательности института сельскохозяйственных потребительских кооперативов, дающих возможность владельцам малых форм агропроизводств совместно продвигать на рынке свой продукт в рамках единых маркетинговых программ (22,3% респондентов).

Последнее закономерно обусловило необходимость конкретизации как методических различий, так и единения маркетинговых подходов к формированию бизнес-программ малых форм агропроизводства. Здесь следует указать, что некоторые достижения рыночного удешевления предлагаемого сельскохозяйственного продукта имеют ярко выраженные отличия в методических подходах. Подобная дистинкция сущностного содержания маркетинговой функции малых форм агропроизводств опирается на законодательную трактовку их юридического статуса как предпринимательской структуры, что позитивно сказывается на реализации ценовых форм маркетинга, то есть снижении цен на конечный сельхозпродукт из-за:

а) возможности получения более дешёвых, но качественных семян в рамках программ выделения на эти цели государственных субсидий бюджетам субъектов РФ;

б) увеличения поставок по системе федерального лизинга (как субъектам малого предпринимательства) племенного скота, техники и оборудования для животноводства;

в) законодательного претендования на 30% госбюджетных субсидий при строительстве (приобретении) жилья для привлечения фермерскими хозяйствами (в качестве работодателя) молодых специалистов и их семей по договору коммерческого найма.

В свою очередь сбытовые направления бизнес-программ собственников малых форм агропроизводств концентрировались вокруг формирования долговременного состава потребителей своей продукции, что преимущественно создавалось из-за удешевления стоимости продукта, произведенного, например, при выращивании овощных культур на приусадебном земельном участке, расположенном в черте поселений [3]. Это создавало возможность сокращения транспортных расходов на конечный продукт малых форм агропроизводств, так как реализация проводилась проживающим поблизости горожанам, не имеющим личного подворья. Вместе с тем проведенное в период 2010-2014 гг. маркетинговое тестирование владельцев малых форм агропроизводств ( $n=278$ ,  $p<0,05$ ) выявило рыночное сходство маркетинговых программ изучаемых малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе региона. Так, например, приоритетность неценовых компонентов маркетингового мониторинга конечного сельхозпродукта малых форм агропроизводств определялась тем, что высокое качество было связано с сокращением сроков выделения властными структурами для этих малых форм агропроизводств экологически чистых земельных угодий, включая субсидирование процентной ставки выкупаемых земель по кредитам, которые в свою очередь гасились из федерального бюджета в размере 95% ставки рефинансирования, установленной Центробанком России. Кроме этого, рыночное сходство маркетинговых программ базировалось на том, что эти малые структуры агропроиз-

водств обеспечивали (за редким исключением) сроки и качество договорных рыночных поставок сельхозпродуктов за счет более высокой, чем в крупных агрофирмах исполнительской дисциплины, поскольку работники малых форм агропроизводств в своем большинстве были объединены родственными узами и имели в общей собственности используемые земельные наделы и производственные активы. Последнее выступало в качестве реальной основы для создания маркетинговых прогнозов перспективности развития этих малых форм хозяйствования в АПК, что представлено в таблице. Комментируя данные таблицы, необходимо констатировать, что алгоритм исчисления экономической состоятельности маркетинговых мероприятий малых форм агропроизводств идентифицировался в виде частной методики маркетингового прогнозирования доли конкретного хозяйствующего субъекта малых форм агропроизводств на рынке сельхозпродукции в изучаемом субъекте РФ, то есть в Краснодарском крае. Критерием маркетингового прогноза служил суммарный индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), который выступал в виде средней арифметической маркетинговой оценки ожидаемого уровня (в кратко- и среднесрочных периодах) собственного производства сельхозпродукта, сложившегося рыночного спроса на него в изучаемый период и уровня запасов (остатков) ранее произведенной или переработанной собственной продукции. При этом индекс ожидания уровня агропроизводства зависел от используемого конкретным хозяйством объема посевной площади и количественного соотношения с аналогичными субъектами поголовья скота [4].

Одновременно, индекс рыночного спроса на продукцию конкретно фермерского или личного подсобного хозяйства прогнозировался, исходя из не только понижения или повышения количества рыночных продаж продукта этих малых структур хозяйствования в агропромышленном секторе конкретного региона, но и количества респондентов, которые в ходе ежегодного маркетингового тестирования с помощью адресного телефонного опроса или спонтанных интервью высказали конкретную заинтересованность в потенциальном приобретении сельхозпродукции у ранее известных им собственников малых форм агропроизводств [5]. Кроме этого, рыночная доля малых агропроизводителей определялась количеством нераспроданного продукта (например, прошлогодних нераспроданных зерновых культур, законсервированных ягод, грибов, различных соков, варенья и других продуктов сельскохозяйственной переработки).

Все вышеизложенное позволило сформировать собственную систему оценки маркетингового прогнозирования доли малых агропроизводителей на российском рынке сельхозпродукции, что в конечном итоге позитивно оттенило эффективность предложенных маркетинговых программ в рамках экономической профилактики кризисных явлений в российском агропромышленном секторе.

Таблица

**Частная методика маркетингового прогнозирования доли малых форм агропроизводств в кратко- и среднесрочных периодах развития российского рынка сельскохозяйственной продукции**

Критерий маркетингового прогноза	Алгоритм исчисления экономической состоятельности маркетинговых мероприятий малых форм агропроизводств
<p>1. Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) <math>I_{ПУ} = \Sigma(A+B+V)</math>, в т. ч.: <math>A = \Sigma(A_1 + A_2)</math> индекс ожидаемого уровня агропроизводства, где <math>A_1</math> – среднее значение посевной площади на одно хозяйство в выборке; <math>A_2</math> – среднее значение поголовья скота на одно хозяйство (в достоверной выборке);</p>	<p>Среднее арифметическое маркетинговой оценки; А) среднего производного от ожидаемого уровня (в кратко- и среднесрочных периодах) собственного производства сельхозпродукта; В) сложившегося рыночного спроса; V) уровня запасов (остатков) ранее произведенной или переработанной собственной продукции.</p> $A_1 = \frac{\sum_{i=1}^{niu} aiu}{n}; A_2 = \frac{\sum_{j=1}^{pij} bji}{n}$ <p>где <math>x</math> – число малых форм агропроизводств в территориальной совокупности; <math>u</math> – средняя норма земельного надела по субъекту РФ; <math>aiu</math> – объем посевной площади конкретного хозяйства; <math>bji</math> – поголовье скота в конкретном хозяйстве</p>
<p>Б. Индекс рыночного спроса (ИРС) на продукцию конкретных личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств</p>	<p><math>I_{РС} = (1 \pm x) + (1 \pm y)</math>, где <math>x</math> – уровень понижения (-) или повышения (+) количества рыночных продаж продукта конкретного субъекта; <math>y</math> – количество респондентов, высказавших в ходе маркетингового тестирования в помощьню адресного телефонного опроса или спонтанных интервью конкретную заинтересованность в потенциальном приобретении сельхозпродукции у ранее известных им владельцев личных подсобных хозяйств или фермеров.</p>
<p>В. Индекс запасов (ИЗ) нераспроданного продукта, произведенного (переработанного) ранее</p>	<p><math>I_{З} = \Sigma(I_{З} + OK)</math>, где <math>I_{З}</math> – уровень прошлых запасов (например, нераспроданных зерновых культур); <math>OK</math> – уровень ожидаемого количества итогового (по результатам текущего года) сельскохозяйственного продукта конкретного субъекта.</p>
<p>2. Система оценки результатов маркетингового прогнозирования по степени доли конкретного субъекта малых форм агропроизводств на рынке сельхозпродукции в изучаемом субъекте РФ</p>	<p>по степени доли</p>
<p>Значения индексов:</p>	<p>высокая степень средняя степень низкая степень</p>
<p>2.1. ИПУ (общий)</p>	<p>от 3,1 и более от 2,0 до 3,0</p>
<p>2.2. индекс ожидаемого уровня агропроизводства</p>	<p>от 0,8 и выше 0,5-0,7</p>
<p>2.3. ИРС</p>	<p>1,8-2,0 1,0-1,7</p>
<p>2.4. Индекс запасов</p>	<p>от 0,7 и более 0,5-0,6</p>
	<p>менее 2,0 0,4 и менее 0,9 и менее 0,4 и менее</p>

Здесь необходимо констатировать, что в рамках исследования было представлено (по результатам маркетингового тестирования в 2010-2014 годах собственников малых форм агропроизводств, а также физических лиц – потребителей продукта этих сельскохозяйственных структур) авторское толкование методологического наполнения термина «экономическая контракция (резкое уменьшение, сжатие) рынка сельскохозяйственной продукции». Подобное толкование базировалось на трех основных условиях экономической контракции: а) плановом сокращении ранее существовавшей (в ряде регионов РФ необоснованно завышенной) государственной квоты закупок сельхозпродукции; б) на введении антикризисных мер по предоставлению субсидий из госбюджета для погашения до 95% от учетной ставки Центробанка взятых ранее кредитов по приобретению сельскохозяйственной техники, племенного скота, горюче-смазочных материалов и т.д.; в) на государственной поддержке усилий крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств по оптимизации рыночной психографии потребительского спроса на отечественный агропродукт. Последнее конкретизировалось реализацией маркетинговых программ малых форм агропроизводств через государственные средства массовой информации (за счет бюджетного субсидиарного механизма, направленного на социально-экономическую мотивацию поддержки отечественного малого сельхозпроизводителя). Маркетинговый компонент подобных программ государственных СМИ содержал в Краснодарском крае популяризацию аспектов привлекательности фермерского труда, социальной значимости личных подсобных хозяйств как реального фактора повышения трудовой занятости населения и эффективной формы получения трудовых доходов. Гибкая ценовая политика малых форм агропроизводств (то есть возможность снижения цен на сельхозпродукты) объяснялась также внедрением новых маркетинговых программ этих хозяйств по развитию экзотических народных промыслов на селе. Это позволяло совершенствовать собственную ассортиментную линию, включая (как сбытовой компонент собственной маркетинговой политики) переработку дикорастущих плодов, ягод и иных недревесных лесных ресурсов, что служило оптимизации рыночной психографии потребительского спроса.

Одновременно рыночное продвижение собственной ассортиментной линии продуктов малых форм агропроизводств в агропромышленном секторе региона отображало экономическую сущность маркетинга как способа профилактики монопольного диктата иностранных производителей, что во многом достигалось путем задействования доступной по цене щитовой рекламы. Вышеуказанные сбытовые мероприятия потенцировали решение такой важной маркетинговой задачи, как налаживание потребителем прямых торговых коммуникаций со знакомыми

владельцами малых структур агробизнеса с целью приобретения по дешевым ценам молочных продуктов, фруктов или свежей рыбы из пруда, принадлежащего владельцу личного подсобного хозяйства, а маркетинговые приемы способствовали рыночной успешности анализируемых субъектов малых форм агропроизводств.

#### *Литература:*

1. Кравченко Н.П., Берлин С.И., Кравченко О.Н. Формирование эффективной бюджетной политики Краснодарского края в условиях бюджетной реформы. – Краснодар, 2008.
2. Берлин С.И. Методологические аспекты инвестиционной привлекательности // Фундаментальные исследования. 2005. № 3. С. 23 – 25.
3. Константиныди Х.А. Стратегия симметричной интеграции развития Южного макрорегиона России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5. Экономика. 2013. № 2 (120). С. 51 – 57.
4. Кравченко Н.П. Специфика использования маркетинговых технологий в конструировании медиаимджа территорий // Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2012. № 1 С. 73 – 76.
5. Кравченко Н. Экономический рост в системе взаимодействия факторов развития // Предпринимательство. 2008. № 3. С. 157 – 163.

**Уколова Е.М.**

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ВЕДУЩИХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**

Финансовая система представляет собой совокупность различных сфер и звеньев финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании, распределении и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном воспроизводстве, и государственных и корпоративных органов управления финансами.

В развитых зарубежных странах финансовая система включает несколько уровней, образующих ее структуру:

– государственные финансы. В странах с федеративным устройством государственные финансы разделяются на федеральные и финансы субъектов федерации (например, в США, Индии, Мексике – штаты; в Канаде – провинции; в Германии – земли; в Швейцарии – кантоны). В унитарных государствах (например, Англии, Франции, Италии, других) государственные финансы представлены финансами центрального пра-

вительства, в небольших унитарных государствах, например Монако, Люксембурге, государственные финансы представляют собой финансы страны;

- местные финансы (например, финансы графства, района специального обслуживания, муниципалитета, общины);

- финансы частных национальных и транснациональных корпораций.

Такое организационное построение финансовой системы характеризуется отсутствием единства. Это означает, что каждое подразделение управления финансами (федерация, члены федерации, местные органы) самостоятельно составляет и утверждает свой бюджет, разрабатывает и осуществляет финансовую, в том числе бюджетно-налоговую политику, управляет долгом. Бюджеты членов федерации своими доходами и расходами не входят в федеральный бюджет, а местные бюджеты – в бюджет члена федерации.

Государственные финансы развитых государств в зависимости от целевого назначения и способов формирования включают следующие звенья финансовых отношений:

- федеральный бюджет (или бюджет центрального правительства);

- бюджеты членов федерации (бюджеты исполнительных органов власти субъектов федерации);

- государственный кредит и кредиты членов федерации;

- специальные внебюджетные фонды;

- финансы государственных корпораций.

Ведущим звеном государственных финансов развитых стран являются федеральные финансы (федеральный бюджет или бюджет центрального правительства и правительственные специальные внебюджетные фонды). Федеральный бюджет (бюджет центрального правительства) представляет собой централизованный фонд денежных средств, предназначенный для финансового обеспечения задач и функций государства. Является основным финансовым планом государства на текущий год, имеет силу закона [1].

Федеральный бюджет – главный инструмент перераспределения национального дохода. Через это звено финансовой системы перераспределяется до 40% национального дохода страны.

Основные доходы федерального бюджета – налоги, составляющие от 70 и более 90% общей суммы его доходов. За федеральным бюджетом в странах с развитой рыночной экономикой закреплены главные налоги: подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль корпораций, акцизы, налог на добавленную стоимость (в тех странах, где он применяется), таможенные пошлины.

Из федерального бюджета осуществляются основные расходы: на военные (оборонные) цели, международную деятельность, регулирова-



ние экономики, содержание федерального государственного аппарата, социальные расходы, управление федеральным государственным долгом, субсидии и кредиты развивающимся странам. При чрезвычайных обстоятельствах (в периоды войн, экономических и финансовых кризисов) правительства опираются на средства федерального бюджета и покрывают ими возрастающие государственные расходы.

По размерам федерального бюджета, его структуре можно судить об уровне экономического развития той или иной страны, о характере ее экономического строя и материальном положении основной части населения. Федеральный бюджет оказывает воздействие на все другие звенья финансовой системы, предоставляя финансовую помощь и бюджетные кредиты органам государственной власти субъектов федерации и органам местного самоуправления, а также специальным государственным фондам, государственным корпорациям.

Федеральные бюджеты большинства развитых зарубежных стран характеризуются крупным бюджетным дефицитом, покрываемым государственными займами. Выпуск государственных займов влечет за собой рост государственного долга, представляющего собой всю сумму ранее выпущенных и не погашенных государственных займов вместе с процентами.

Бюджет субъекта федерации – это региональный фонд денежных средств, предназначенный для финансового обеспечения задач и функций органов государственной власти членов федерации. Финансы субъектов федерации (бюджеты субъектов федерации и территориальные внебюджетные специальные фонды) играют большую роль в социально-экономическом развитии субъектов федерации. За счет средств бюджетов членов федерации во многих развитых странах финансируются значимые для населения расходы на социальное обеспечение, здравоохранение, просвещение, жилищное строительство и коммунальное хозяйство, а также дорожное строительство и содержание дорог, охрану окружающей среды.

Структура расходов бюджетов членов федерации отражает функции, выполняемые правительствами членов федерации. Например, в США органы власти на уровне штатов традиционно несут ответственность за обеспечение населения основными государственными услугами: среднее и высшее образование на уровне штата, социальное обеспечение, здравоохранение, транспорт, систему общественной безопасности. В Германии земли финансируют основную долю общегосударственных расходов на коммунальное хозяйство, учреждения образования и здравоохранения, транспорт, дорожное и жилищное строительство, на содержание государственного аппарата, расходов по обслуживанию государственного долга. Формирование доходов бюджетов членов федерации в отдельных странах осуществляется по-разному.

В США бюджеты штатов базируются на подоходном налоге с граждан, с корпораций, с продаж. Некоторые штаты вводят поимущественные налоги, хотя в основном это прерогатива местных органов власти. Одним из основных источников доходов штатов является налог с продаж. Этот налог обеспечивает около 30% доходной части бюджетов штатов. В США отсутствует практика распределения поступлений от налогов, которые регулируются одним правительством, между разными бюджетами.

Налоговая система Германии построена таким образом, что наиболее крупные источники доходов формируют сразу три или два бюджета. Так, доходы бюджетов земель формируются за счет поступлений от следующих крупных налогов: подоходного налога с физических лиц (42,5%), налога на корпорации (50%), частично за счет налога на предпринимательскую деятельность, частично за счет налога на добавленную стоимость, соотношения распределения которого в бюджеты разных уровней могут быть самыми разными и меняться с течением времени, поскольку он служит регулирующим источником дохода [1]. В доходы земель зачисляются в полном объеме поступления от закрыленных за землями налогов: налога на наследование и дарение, на транспортные средства, акциза на пиво, налога на лотереи и казино, на противопожарную систему безопасности. Специальные внебюджетные фонды – важное звено государственных финансов развитых стран. Крупнейшие из них связаны с социальной сферой и представлены фондами национального страхования.

Доходы этих фондов образуются за счет налоговых и неналоговых поступлений, а также за счет средств федерального бюджета. Самыми значительными являются взносы на социальное страхование, уплачиваемые работодателями и индивидуальными предпринимателями, самозанятыми лицами.

Средства этих фондов расходуются строго по целевому назначению. Таким образом, специальные внебюджетные фонды представляют собой совокупность денежных ресурсов, имеющих целевое назначение. Денежные средства специальных внебюджетных фондов и их имущество являются собственностью правительства страны и территориальных органов власти. Эти фонды функционируют обособленно от бюджетов, как самостоятельные финансово-кредитные учреждения. США – единственная страна, где фонд национального страхования объединен с федеральным бюджетом. Финансирование выплат по безработице во многих странах (например, Германии) осуществляется за счет средств федерального бюджета [2].

Помимо социальных к специальным внебюджетным фондам в большинстве стран относятся и другие фонды: экономические, предназначенные для регулирования экономики, ее структурной перестройки;

научно-исследовательские, используемые для финансовой поддержки научных исследований в приоритетных отраслях и сферах экономики; военно-политические, за счет которых финансируются дополнительные целевые мероприятия, имеющие особую важность; прочие. В развитых странах ведущая роль в финансовой системе принадлежит бюджетной системе. Структура бюджетной системы зависит от государственного устройства страны.

В унитарных государствах (Финляндии, Испании, Италии, Швеции, Франции, Великобритании, Дании, Ирландии, Лихтенштейн, Люксембург, Болгарии, Норвегии, Польши, Румынии, Сербии, Словакии, Словении, Хорватии, Черногории, Чехии, Японии, других, а также практически всех республик бывшего СССР, кроме России) бюджетная система включает два звена: бюджет центрального правительства и многочисленные местные бюджеты.

В федеративных государствах (Австралии, Австрии, Бельгии, Федеративной Республики Германии, Канаде, Португалии, Российской Федерации, США и др.) бюджетная система состоит из трех звеньев: федерального бюджета, бюджетов членов Федерации (штатов, провинций, ландов и т.п.) и местных бюджетов [2].

Государственный кредит страны – это также важное звено государственных финансов. Это кредитные отношения между государством, с одной стороны, и экономическими субъектами внутри страны и за рубежом, включая и иностранные государства, с другой стороны, в которых государство (в лице его органов) функционирует как кредитор, заемщик и гарант.

Государственные кредиты членов федерации – это кредитные отношения между государственными органами власти членов федерации, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами соответствующей территории, с другой стороны, при которых государственные органы власти соответствующего члена федерации выступают в качестве кредитора, заемщика и гаранта.

Финансы государственных корпораций (предприятий) – составная часть государственных финансов ведущих зарубежных стран. В странах Западной Европы значительное развитие государственных корпораций произошло после Второй мировой войны в результате национализации железнодорожного, воздушного транспорта, отраслей топливно-энергетического комплекса (электроэнергетической, газовой, угольной промышленности), дорожного хозяйства, жилищно-коммунального хозяйства и ряда других (1946-1950). На их переоборудование и модернизацию были выделены из бюджетов правительств огромные денежные ресурсы и, несмотря на их модернизацию и техническое перевооружение, в финансовом отношении это низко рентабельные и убыточные отрасли. Основная причина неустойчивости финансового положения

государственных предприятий заключается в политике низких цен на их продукцию.

В 1980-х годах в соответствии с новой экономической и финансовой политикой правящих кругов ведущих зарубежных стран проведена приватизация многих государственных отраслей и предприятий, что резко сократило размеры государственной собственности.

Доля государственного сектора в экономике отдельных государств неодинакова. Государственный сектор Франции занимает одно из первых мест среди развитых капиталистических государств. ФРГ, США имеют развитый сектор государственной собственности. В Японии, напротив, государственный сектор невелик. Специфика государственных предприятий отличается в развитых странах характером отраслевой и организационной структуры. В основном это предприятия отраслей с невысоким уровнем рентабельности: топливно-энергетический комплекс, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, дорожное хозяйство и др. Основу финансов государственных корпораций составляют дотации и субсидии из бюджета и кредиты.

Местные финансы включают муниципальные бюджеты, финансы предприятий, принадлежащих муниципальным образованиям и автономные муниципальные фонды. Ведущее значение имеют местные бюджеты. Основным источником доходов местных бюджетов являются местные поимущественные налоги. В муниципальных бюджетах по сравнению с федеральным (или бюджетом центрального правительства) и региональными бюджетами более высокая доля средств направляется на социальные цели.

Финансы частных национальных и транснациональных корпораций – составная часть финансовой системы страны, самостоятельная экономическая категория, функционирующая в процессе создания и распределения валового внутреннего продукта и национального дохода. Финансы частных национальных и транснациональных корпораций представляют собой денежные отношения, посредством которых осуществляется производственно-хозяйственная деятельность по созданию, привлечению, распределению и использованию доходов и ресурсов. Частные национальные и транснациональные корпорации в странах с развитой рыночной экономикой являются базовой ячейкой экономической системы и главной формой организации бизнеса. В США при количестве корпораций, не превышающем 5% общего числа фирм, объем их продаж в 1990-е годы превышал 80% общего объема продаж. Именно в США первоначально появились холдинговые компании. Холдинговые компании и их дочерние предприятия создаются в России в форме акционерных обществ открытого типа.

Осуществление деловых операций в глобальном масштабе облегчает условия воспроизводства корпорации и улучшает ее финансовое по-

ложение. Это в полной мере относится и к компаниям, специализирующимся в сфере оказания услуг, включая банки, рекламные агентства, бухгалтерские фирмы и т.д. Наибольшие возможности для успешной деятельности имеют те корпорации, которые строят свой бизнес в глобальном масштабе, хотя, конечно, и риски таких корпораций при глобальных или локальных экономических и финансовых кризисах очень велики. Однако всегда будут функционировать корпорации, ориентированные только на национальные рынки.

Рассмотрим современное состояние глобальной финансовой системы стран с развитой экономикой. По прогнозам МВФ, темпы роста глобальной экономики в целом достигнут уровня 3,7 % в 2014 г. и 3,9 % в 2015 г [3]. Однако в качестве главных рисков торможения экономической активности выступают риски низкой инфляции (сегодня достаточно широко стали обсуждать проблему дефляции) в странах с развитой экономикой, особенно в зоне евро. Другими словами, инфляция остается ниже целевых уровней, что будет инициировать в долгосрочном периоде постепенное снижение долгосрочных инфляционных ожиданий. В результате более низкой, чем ожидалось, инфляции увеличивается реальное бремя задолженности и возникает риск преждевременного повышения реальных процентных ставок. При этом возможности денежно-кредитной политики государств данных стран снизить номинальные процентные ставки, весьма ограничены. Все это увеличивает вероятность дефляции в случае неблагоприятных шоков для экономической активности.

Помимо того, сохраняются риски наращивания финансовой нестабильности. В первую очередь, это касается стран с формирующимся рынком, в которых доля заемных средств корпораций выросла и привела к увеличению рисков непогашения обязательств в иностранной валюте. В ряде стран из этой группы на оценке стоимости активов может сказаться и расхождение роста реальных процентных ставок с ожиданиями инвесторов, что может инициировать отток капитала из стран.

Последние изменения в странах с формирующимся рынком и в развивающихся странах наглядно показывают необходимость управлять рисками смены направления потоков капитала [4]. Особенно уязвимыми в этом отношении представляются страны, имеющие слабые места во внутренней экономике и отчасти связанные с ними дефициты по счету текущих внешних операций. Следует допускать снижение обменных курсов в ответ на ухудшение условий внешнего финансирования. В случаях, когда возможности для корректировки обменного курса ограничены (ввиду балансовых несоответствий и других факторов финансовой уязвимости или значительного воздействия обменного курса на инфляцию из-за недостаточно прозрачных или недостаточно последовательно применяемых систем денежно-кредитной политики), дирек-

тивными органам может потребоваться рассмотреть сочетание более жесткой макроэкономической политики и более действенных мер регулирования и надзора. Существовавшее до 2013 г. оживление в экономике Китая показывает, что главной движущей силой динамики роста остаются инвестиции. Необходимо продолжать перебалансирование внутреннего спроса от инвестиций к потреблению, чтобы эффективно противодействовать рискам финансовой нестабильности под влиянием чрезмерных инвестиций.

Экономическая политика в России сталкивается с такими вызовами в среднесрочной перспективе, как углубление структурных реформ, снижение инфляции и развитие длинных денег.

#### *Литература:*

1. Мировая экономика: Учебник/ В.К. Ломакин. – М.:Юнити-Дана, 2012. – 671 с.
2. Финансы : Учебник/ О.В. Малиновская, И.П. Скоблева, А.В. Бровкина. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
3. Информационно-аналитическое издание «ПРОВЭД» [Оффц.сайт]. URL: <http://провед.рф/> (дата обращения: 7.03.2014).
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник/ Р.К. Щенин. – М.: Юрайт, 2014. – 451 с.

*Ушаков А.С.*

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ ОТНОШЕНИЙ ЛОКАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА**

Обратимся к научной задаче раскрытия сущности и формы отношений локального финансового рынка. Исходным пунктом ее решения выступает формирование методологического подхода к исследованию феномена финансовых рынков. Характер исследуемого объекта предполагает опору на познавательные возможности системного подхода. Отметим, что к данному подходу тяготеют представители практически всех направлений исследования финансовых рынков; вместе с тем, необходимо акцентировать внимание на следующих приоритетных аспектах системного подхода:

А. *Системная парадигма*, движение в русле которой предполагает постоянное соотнесение состояния финансовых рынков и состояния обеспечиваемых ими экономических систем. В частности, попытки вы-

хода из глобальной рецессии и формирование предпосылок новой волны кризиса высвечивают новые моменты во взаимодействии между финансовыми рынками и их экономическими системами. Отнесем к ним возрастающее влияние на развитие финансового рынка бюджетной политики государства, а также особую роль долговой нагрузки, сформированной на основе развития экономической системы «в кредит» за счет использования ресурсов будущих периодов.

Ряд исследователей приходят к следующему выводу. Если прежде основным фактором нестабильности на глобальном финансовом рынке выступал фондовый рынок, ценовые «пузыри» которого распространялись на другие сегменты финансового рынка и бюджетные возможности государств, то принципиальной и новой особенностью развития кризисной ситуации на глобальном финансовом рынке в 2011-2012 гг. является то, что бюджетный кризис в развитых странах распространился на валютные и фондовые рынки<sup>56</sup>. Несоразмерность государственного долга Греции, Португалии, Испании, Италии и ряда других стран ЕС обусловили глубокое и продолжительное сжатие финансового рынка данного интеграционного объединения.

Отметим, что несколько иной процесс усиления государственного воздействия на нестабильность национального финансового рынка имеет место и в экономике современной России. Выделим в нем два компонента. Первый из них заключается в том, что государство стремится передать финансирование значительной части общественных потребностей и соответствующие риски осуществления расходов негосударственным субъектам финансового рынка. В результате имеют место многочисленных сбои в обеспечении указанных общественных потребностей и не целевое использование соответствующих финансовых ресурсов, что, во многом, обусловлено незрелостью финансовых институтов, обремененных доверием государства:

– негосударственных управляющих компаний, не справляющихся с задачей сбережения и адекватного приращения накопительной части трудовой пенсии, что поставило под удар преобразования в сфере пенсионного обеспечения;

– коммерческих банков, не способных эффективно и ответственно выполнять поручения государства по обслуживанию счетов бюджетов различных уровней и др.

Оба приведенных выше примера отражают негативную синергию провалов государства и провалов рынка при реализации прогрессивной тенденции разгосударствления публичных финансов<sup>57</sup>. Второй компонент усиления государственного воздействия на нестабильность

---

<sup>56</sup> См: Басманов Е. *Мировые политики и регуляторы не сумели успокоить инвесторов*. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2011/08/09/world/562949981216539>.

<sup>57</sup> См.: Кошель Д.Е. *Финансовый рынок и новый взгляд на базисные финансово-правовые категории* // *Финансовое право*. 2010. № 6.

национального финансового рынка в экономике современной России относится к провалам в реализации стратегии укрепления вертикали государственной власти. Создание государственных корпораций, усиление бюрократического «контроля» на всех уровнях организации экономической системы страны привели к росту явной и латентной составляющих бюрократических издержек всех участников финансового рынка, что выразилось в следующих негативных процессах:

- усиление оттока капитала из национальной экономики;
- рост совокупного корпоративного долга;
- снижение инвестиционной привлекательности страны для стратегических инвесторов.

Указанные негативные процессы свойственны не только современной России, что находит отражение в структуре капитала на различных финансовых рынках (табл.).

Таблица

**Структура капитала на финансовых рынках, 2011 г.<sup>58</sup>**

Показатели	США	Япония	Западная Европа	Другие развитые страны	Китай	Индия	Средний Восток и Африка	Другие страны Азии	Латинская Америка	Центральная и Восточная Европа и СНГ
Структура финансового капитала, %:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
капитализация акций	26	16	17	39	35	44	51	37	39	34
публичные облигации	16	48	18	13	10	21	8	20	26	17
облигации финансовых институтов	25	7	29	12	6	3	3	4	14	4
корпоративные облигации	7	4	5	5	4	0	3	6	2	1
секьюритизированные займы	17	2	4	7	1	2	1	1	2	0
несекьюритизированные займы	10	23	28	23	45	29	35	32	18	44

<sup>58</sup> Таблица составлена автором по данным источника: *Mapping global financial markets 2011* // McKinsey Global Institute. August 2011. URL: [http://www.mckinsey.com/mgi/publications/Mapping\\_global\\_capital\\_markets/index.asp](http://www.mckinsey.com/mgi/publications/Mapping_global_capital_markets/index.asp).



Обобщая результаты анализа, приведенные в табл. 1., выделим существенную для достижения поставленной нами цели асимметрию в структуре капитала финансовых рынков, свидетельствующую о том, что восстановление данных рынков остается неравномерным в географическом аспекте, а также в аспекте класса имеющихся финансовых активов, что в совокупности отражает накопление глобальных системных рисков. С одной стороны, развивающиеся рынки обеспечивают несоизмерно большую по сравнению с потенциалом их устойчивости долю прироста привлечения финансового капитала, успешно конкурируя в этом с развитыми экономиками. С другой стороны, долговые рынки остаются неустойчивыми, особенно в тех частях мира, от которых зависит рост мировой экономики; в частности, отмечается резкий рост государственного долга и кредитования в Китае, что в значительной мере обеспечивает общий рост кредитного рынка, однако подавляющая часть займов здесь остается без секьюритизации.

Отметим также один из наиболее существенных результатов глобальной интеграции экономических отношений – утверждение принципа безграничного мира, где расстояния и различия во времени не имеют существенного значения. Однако преодоление границ должно быть отнесено и к попыткам создания в современном мире локализаций финансового благополучия рядом с локализациями депрессивного типа, концентрирующими в себе долги, невостребованные факторы производства и малоценные ресурсы. Приведем интересное свидетельство в пользу такого суждения.

Еще до начала глобальной рецессии С. Роуч предсказывал изменение тренда мирового развития – смещение его по направлению от коллективных интересов глобализации к частным интересам локализации на финансовых рынках (что-то вроде возврата маятника)<sup>59</sup>. Действительно, в условиях глобальной рецессии происходит замедление роста мировой экономики, ресурсы глобальной интеграции истощаются, а ее противоречия обостряются, что обуславливает рост потенциала локализации и соответствующий рост рисков протекционизма<sup>60</sup>. Но, вместе с тем, сохраняются установившиеся ранее глобальные финансовые связи, что в условиях поворота к локализации обозначает формирование качественно нового проблемного узла, связывающего интересы стран-кредиторов и стран-должников. С. Роуч также показывает это на примере ЕС, где «благополучная» финансовая система Германии тесно переплелась с «неблагополучными» системами нескольких стран, обозначаемых в качестве группы PIIGS.

---

59 См.: Roach S. From Globalization to Localization? // *The Globalist*. 2007. June 19. URL: <http://www.theglobalist.com/StoryId.aspx?StoryId=6130>.

60 См.: Михайлова И.А. Инструменты и технологии обеспечения конкурентных преимуществ экономических агентов в глобальной экономике // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2010. Том 8. № 1.

Указанный автор использует для анализа ситуации в финансовой системе ЕС особый информативный инструмент – корневые карты, дающие представление о трансграничных потоках финансовых ресурсов, товаров и услуг и информации с позиции заинтересованного субъекта. Применение такого инструмента опровергает расхожий тезис о том, что финансовый капитал в эпоху глобальной интеграции не имеет границ.

Границы движению финансового капитала на рынках ЕС положены его собственными функциональными и структурными связями – в частности тем, что значительная часть активов банков Германии представляет собой облигации государственных займов стран PIGS; С. Рощектаев приходит к выводу о том, что финансовый капитал достаточно локализован в глобальном мире, то есть, ощущает себя более комфортно рядом с соседними финансовыми рынками, что, во многом, обусловлено ранее сформировавшимся доверием<sup>61</sup>.

Но применение информативного инструмента корневых карт позволяет сформулировать еще один вывод в отношении границ движения финансового капитала. Так называемые зоны активного роста на финансовых рынках неотделимы от проблемных зон; активы преуспевающих в своем росте стран формируются с участием долговых обязательств стран-должников; абсолютно обособленные от финансовых потрясений «островки благополучия» в принципе невозможны. Перефразируя средневекового автора, можно сказать: если на глобальном финансовом рынке звонит колокол, то он звонит и по лидерам этого рынка. Мы вернемся к данному выводу в последующих разделах.

Б. *Новые редакции системного подхода применительно к анализу локального финансового рынка.* Наряду с давно устоявшейся, кажущейся незыблемой классической интерпретацией системного подхода, известной благодаря наследию К. Маркса, Л. фон Берталанфи, А. Маршалла и др., в современной экономической литературе появляются новые, перспективные редакции данного подхода, среди которых необходимо выделить редакцию, представленную в работах Г. Клейнера<sup>62</sup>. Сформулируем и оценим ее основные положения.

Г. Клейнер предлагает совершить переход от теоретико-множественной теории систем к структурной теории систем. Соответственно, он определяет систему, как относительно устойчивую в пространстве и во времени целостную часть окружающего мира, выделяемую из него по пространственным или функциональным признакам. Основная классификация систем опирается на разграничительные признаки их ограниченности или неограниченности в пространстве и во времени,

---

61 См.: Рощектаев С.А. *Локальный финансовый рынок современного российского мегаполиса: функциональное содержание, способ организации, инструменты развития.* Краснодар: ИНЭП, 2011. С.36-37.

62 См.: Клейнер Г.Б. *Системная парадигма в экономических исследованиях: новый подход.* URL: <http://www.kleiner.ru/System%20Paradigm.htm>.

что позволяет выделить следующие типы систем: объектная система; проектная система; средовая система; процессная система. Раскроем экономический смысл выделения таких типов.

Предположим, что в процессе развития экономических отношений образуется некоторое множество (популяция) экономических систем, в котором формируются устойчивые группировки экономических систем определенной универсальной конфигурации (Г. Клейнер называет их «тетрады»). Каждая из таких тетрад состоит из четырех разных экономических систем указанных выше типов. Зададимся вопросом о том, что лежит в основе взаимодействия экономических систем разных типов в рамках тетрады. Исходя из объективных потребностей систем в ресурсах, поступающих из внешней среды, правомерно предположение о том, что в основе межсистемного взаимодействия лежит обмен базовыми ресурсами, которыми они обладают. Г. Клейнер опирается в установлении таких базовых ресурсов на объективные потребности, проявляемые системными объектами в ходе своего функционирования и развития, и в соответствии с ними определяет следующие базовые ресурсы: ресурс времени; ресурс пространства; ресурс активности; ресурс интенсивности использования.

Устойчивое и стремящееся к упорядочиванию взаимодействие между экономическими системами возможно, если каждая система, обладающая каким-то одним видом ресурсов в избытке, передает его тем системам, для которых этот ресурс дефицитен. В этом случае складываются и структурно закрепляются тетрады, взаимодействие между которыми носит упорядоченный характер, осуществляется на базе их «сцепления» и образует «паркетную» (модульную) структуру системной организации экономики<sup>63</sup>.

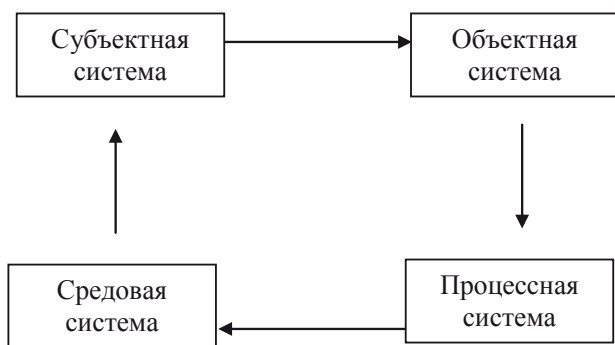
Приложим изложенную выше научную идею к исследованию заявленной нами научной проблемы. Интересующий нас локальный финансовый рынок в системном анализе предстанет перед нами в виде устойчивой в пространстве и во времени целостной части глобальной финансовой системы современного мира, относящейся к одному из её мезо- уровней, а также выделяемой из глобальной финансовой системы по структурным и функциональным признакам.

Внесем в предложенное Г. Клейнером концептуальное представление устойчивой тетрады систем одно существенное изменение, относящееся к финансовым системам и финансовым рынкам. Мы уже отмечали, что локальный финансовый рынок представляет собой не только сложную в объектном отношении систему, обладающую комплексной конфигурацией, но и сложную системную конфигурацию различных субъектов, деятельность которых обеспечивает создание новых финан-

63 См.: Клейнер Г.Б. *Системная организация экономики и системный менеджмент*. URL: <http://клеинер.рф/arpab/sosm.html>.

совых инструментов, виртуализацию сложившихся связей, формирование новых идей, без которых финансовый рынок просто не может существовать. Не будет преувеличением вывод о том, что финансовый рынок в высокой степени субъективирован, что предполагает существование в рамках триады особой системы субъектного типа.

В то же время, не представляется вполне завершенным и корректным выделенный Г. Клейнером проектный тип экономической системы. По всей видимости, на установлении данного типа отразилось представление автора о господстве проектного принципа в экономике России<sup>64</sup>. Проект – это всего лишь один из продуктов экономических субъектов, причем незавершенный продукт, остановившийся на полпути к прочной организационной структуре. Экономическая система, создающая проекты, по сути, представляет собой субъектную систему. С учётом данного обстоятельства локальный финансовый рынок может быть представлен в форме особой тетрады, включающей субъектную, объектную, процессную и средовую системы (рис. 1).



*Рисунок 1 – Представление локального финансового рынка в качестве тетрады систем*

Оценим эвристический потенциал предложенной тетрадной структуры применительно к исследованию интересующего нас рынка, опираясь на принципы воспроизводственного подхода. Представляется, что логическая конфигурация тетрады, то есть, ее элементный состав и взаимное расположение входящих в нее взаимосвязанных систем, отражает реальную воспроизводственную конфигурацию локального финансового рынка. Выделим здесь следующие моменты указанной конфигурации:

<sup>64</sup> См.: Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики. URL: <http://www.kleiner.ru/arpab/sres11.html>.

– последовательность циклически связанных между собой элементов тетрады отражает последовательность функциональных фаз процесса воспроизводства (производства, распределения, обмена и потребления);

– правомерно следующим образом поставить в соответствие функциональные фазы цикла воспроизводства и элементы тетрады: фаза производства финансовых ресурсов и инструментов соответствует объектной системе, фаза их распределения – процессной системе, фаза обмена – средовой системе, фаза потребления – субъектной системе. При этом данное соответствие необходимо рассматривать с учетом того обстоятельства, что локальный финансовый рынок постоянно переходит от одного цикла к другому, то есть, потребляя созданные этим рынком финансовые ресурсы и инструменты, субъектная система естественным образом переходит в объектную систему, что открывает новый цикл в движении исследуемого нами рынка.

Раскроем основные элементы содержания локального финансового рынка, представленного с помощью тетрады (рис. 2).

Локальный финансовый рынок			
Субъектная система	Объектная система	Процессная система	Средовая система
Обеспечение потребностей субъектов локального финансового рынка, функционирование институтов его инфраструктуры	Создание финансовых ресурсов и финансовых инструментов локального финансового рынка	Распределение финансовых ресурсов, инструментальное преобразование рынков реального сектора, защита процессов локального финансового рынка	Организация движения финансовых ресурсов и финансовых инструментов, коммуникаций субъектов локального финансового рынка

**Рисунок 2 – Основные элементы систем локального финансового рынка, представленного с помощью тетрады**

Раскрыв содержание локального финансового рынка в рамках его концептуального представления, как тетрады систем, мы подкрепили эвристический потенциал системного подхода познавательными возможностями воспроизводственного подхода, что позволило раскрыть фазы и циклы движения данного рынка.

## **ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В условиях продолжающегося перехода России к рыночным отношениям происходит переосмысление значимости и сущности управления социально-экономическим развитием. Пришло время, когда при рассмотрении приоритетных направлений развития РФ и ее отдельных частей, необходимо ориентироваться на человека: его интересы, потребности, мнения. Поэтому растет и роль органов местного самоуправления в процессе социально-экономического развития, появляется необходимость их участия в управлении этим процессом.

Социально-экономическое развитие органом местного самоуправления в нашей стране за последние годы значительно изменилось. Несмотря на то, что открылись определенные возможности, появились и проблемы. Согласно Федерального Закона «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации», муниципальные образования получили самостоятельность, которая заключается в том, что произошло разграничение полномочий разных уровней власти. Это позволило органам местного самоуправления самостоятельно распоряжаться как муниципальной собственностью, так и местными финансами. Одновременно, муниципалитеты получили и возможность, и обязанность заниматься социально-экономическим развитием собственной территории, учитывая при этом интересы его населения. Это, в свою очередь, создает новые условия для развития территорий и эффективного использования их внутренних ресурсов и возможностей.

Однако, когда муниципальные образования, в особенности крупных территорий, обладающие значительным и достаточным социально-экономическим потенциалом, имеют незначительный уровень налоговых поступлений в бюджет, снижение жизненного уровня населения, увеличение безработицы и пр., возникают противоречия, которые создают ряд проблем в социально-экономическом развитии муниципального образования:

- во-первых, в большинстве муниципальных образований не в полной мере используется организационно-управленческий потенциал;
- во-вторых, многие муниципалитеты не владеют технологиями стратегического планирования;
- в-третьих, в последнее время наблюдается существенный рост муниципальных образований;
- в-четвертых, сокращается величина местных налогов и сборов;
- в-пятых, уменьшается доходная часть местных бюджетов.

Решить отмеченные выше проблемы позволит формирование механизма управления социально-экономическими процессами на территории муниципального образования. Функционирование данного механизма определяется объективными интересами и направлениями общественного развития. Именно эти компоненты определяют структуру и набор элементов механизма.

Б.Б. Педанов под управлением социально-экономическим развитием муниципального образования понимает согласованное воздействие различных субъектов на процессы, протекающие в муниципальном образовании, для достижения таких стратегических целей, как улучшение качества жизни и повышение степени удовлетворения потребностей населения, качественные преобразования в экономической сфере, сохранение окружающей среды [3].

Следовательно, суть управления социально-экономическим развитием муниципальных образований состоит в целенаправленном воздействии органов местного самоуправления на все субъекты хозяйствования и социально-экономические процессы, обеспечивающие рост качества жизни граждан на основе эффективного использования потенциала территории и гармонизации интересов государства, населения, экономических субъектов и отдельной личности.

Социально-экономическое развитие отдельно взятой территории зависит от большого количества факторов. Например, к развитию города следует подходить на основе комплексного учета различных аспектов его жизнедеятельности. Основные плоскости развития включают в себя: технико-экономическую, рыночную, социально-культурную, и политическую. Эти плоскости тесно связаны между собой [6]. Однако, независимо от того, какое это муниципальное образование (городское, сельское поселение и т.п.), всю совокупность факторов (аспектов) можно разделить на 2 группы: внутренние и внешние [5].

К внешним факторам можно отнести: предприятия, организации, учреждения; государственное регулирование; профсоюзные организации; другие муниципальные образования; макроэкономические факторы; требования законодательства; изменения в государственной или региональной политике и социокультурные факторы.

Внутренние факторы развития муниципального образования включают: экономико-географическое положение, демографическая ситуация, природно-ресурсный потенциал, финансовая обеспеченность, инвестиционная привлекательность, состояние жилищно-коммунального хозяйства, инфраструктурная обеспеченность, структура экономики и ее конкурентоспособность и др.

Внешние факторы и условия носят общеэкономический характер и создают диспропорции развития как государства в целом, так и его отдельных территорий. Внутренние факторы муниципального образования включают [2]:

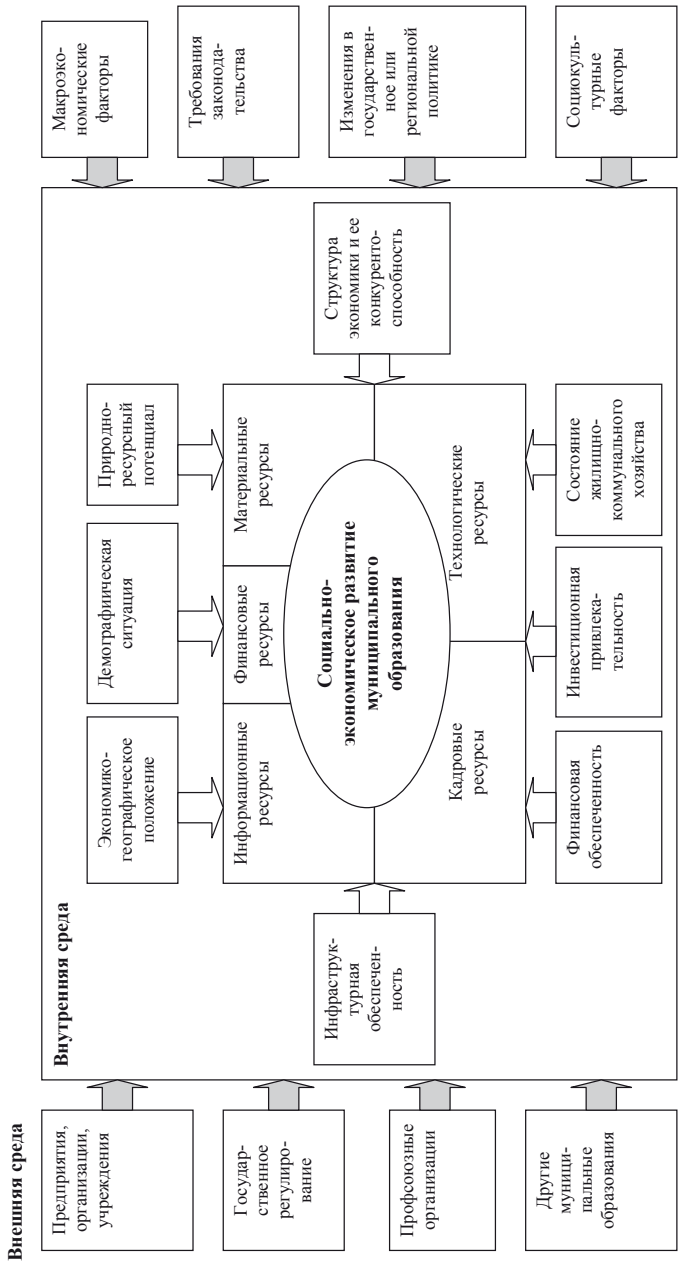


Рисунок 1 – Схема, отражающая влияние среды функционирования на социально-экономическое развитие муниципального образования



– во-первых, объективные условия, возможности воздействия на которые со стороны региональных и местных органов власти в среднесрочной перспективе;

– во-вторых, условия, которые формируются под воздействием органов власти региона и муниципалитета.

Таким образом, указанные выше факторы и их взаимодействие можно представить на схеме, отражающей влияние внутренней и внешней среды функционирования на социально-экономическое развитие муниципального образования (рис. 1).

Приведенная схема отражает наиболее важные факторы, влияющие на развитие муниципального образования, а, следовательно, и на механизм управления его развитием. Анализ современного состояния различных муниципальных образований свидетельствует о том, что дальнейшее совершенствование и адаптация механизма управления социально-экономическим развитием муниципалитетов должны осуществляться с учетом совокупности представленных факторов.

Кроме того, при формировании механизма управления социально-экономическим развитием муниципального образования, необходимо учитывать ряд следующих особенностей [5]: размер муниципального образования; состояние материально-производственной среды и степень благоустройства муниципального образования; развитие социальной инфраструктуры; социальные функции муниципального образования; образ жизни населения; имидж и престиж муниципального образования на уровне региона и страны.

Исследования в области управления развитием муниципальных образований показывают, что не все они своевременно могут реагировать на происходящие изменения в среде своего функционирования. Это связано, в первую очередь, с быстро меняющейся рыночной средой. И для большинства муниципальных образований характерно одно из следующих состояний:

1) старый механизм утрачивает свою эффективность;

2) новый механизм еще не сформирован;

3) новый механизм не адаптирован к тем изменениям, которые происходят в его внешней и внутренней среде.

Можно констатировать тот факт, что, несмотря на имеющийся экономический потенциал и благоприятные условия для социально-экономического развития, для многих муниципальных образований характерен достаточно невысокий уровень социально-экономического развития. Это можно объяснить следующими особенностями:

– во-первых, отсутствуют теоретические и методические основы формирования механизма эффективного муниципального управления;

– во-вторых, происходящие на местном уровне процессы управления имеют определенные особенности по сравнению с ходом преобразований на региональном и федеральном уровнях;

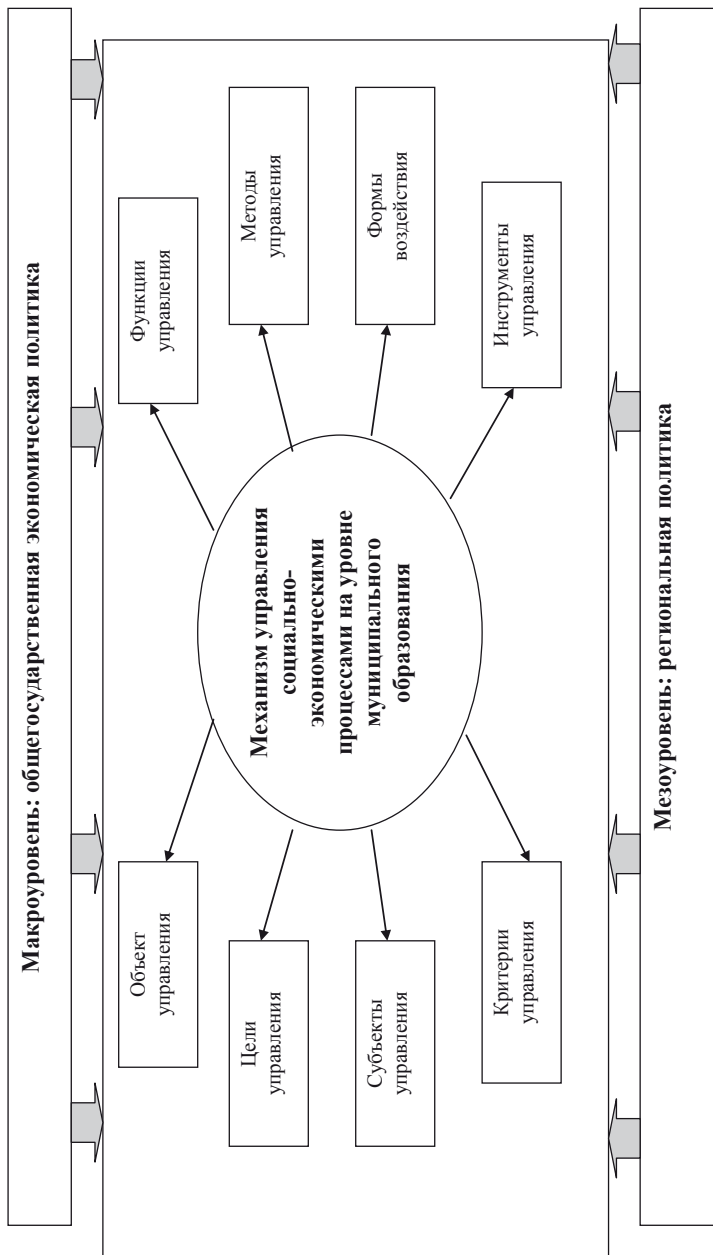


Рисунок 2 – Механизм управления социально-экономическими процессами на уровне муниципального образования

– в-третьих, при управлении муниципальными образованиями не учитываются последствия происходящих экономических реформ.

Механизм управления социально-экономическими процессами на уровне муниципального образования является сложной системой, так как представляет собой совокупность различных элементов. Среди структурных элементов применительно к сфере управления муниципальным образованием можно выделить: объект управления, цели управления, субъекты управления, критерии управления, функции управления, формы воздействия, методы и инструменты управления (рис. 2).

Рассмотрим составляющие элементы механизма управления социально-экономическими процессами на уровне муниципального образования более подробно.

Объектом управления выступают социальная и экономическая сферы муниципального образования.

К целям управления относятся:

- 1) преодоление экономического кризиса;
- 2) обеспечение устойчивого социально-экономического развития;
- 3) стабильное улучшение качества жизни и удовлетворение потребностей населения, проживающего на территории муниципального образования.

В качестве субъектов управления рассматриваются субъекты, хозяйствующие на территории муниципального образования.

Система данного механизма должна соответствовать следующим критериям: быть демократичной, направленной на достижение желаемых результатов; обладать достаточной силой воздействия; быть эффективной; использовать систему социально-психологических мотиваций; быть достаточно простой для понимания; основываться на практическом опыте; быть адаптивной; учитывать долговременные интересы; стимулировать прогрессивное развитие.

Функции муниципального управления служат основой для формирования организационной структуры и процесса муниципального управления соответствующим территориальным образованием. Согласно системному подходу к управлению объект необходимо переводить в заданное состояние в целом и одновременно каждую его подсистему посредством общих и частных функций [4].

К общим функциям муниципального управления относятся: планирование и прогнозирование социально-экономического развития территориального образования; организация деятельности органа муниципального управления; контроль цен и тарифов; учет записи актов гражданского состояния; мониторинг; регулирование функционирования хозяйства территориального образования; координирование; мотивация (стимулирование). Полный перечень общих функций определяется для каждого уровня муниципального управления на основе

компетенции органов управления, устанавливаемой соответствующими законодательными актами. Посредством частных функций осуществляется управление отраслями хозяйства соответствующей территории: управление здравоохранением, управление образованием, управление социальной защитой населения и т.п.

На уровне муниципального образования выделяются различные методы управления. К основным методам управления социально-экономическими процессами на уровне муниципального образования авторы И.Н. Шапкин, А.О. Блинов, Я.М. Кестер и др. относят экономические, финансовые, организационно-административные, нормативно-правовые, социальные, социально-психологические и некоторые специфические методы [7].

Механизм муниципального управления содержит инструменты, позволяющие регулировать публичные интересы [1]:

- управление финансами;
- маркетинг товаров, услуг, потребителей, организаций, местных экономических и социальных процессов;
- грамотное управление муниципальной недвижимостью;
- привлечение населения к решению местных дел по социально-экономическому развитию;
- разнообразные меры по всесторонней поддержке малого бизнеса и др.

Формы воздействия на процессы, происходящие на территории муниципального хозяйства могут включать: бюджетные, налоговые, законодательные, общественно-политические, ресурсные, рыночные, информационные.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в каждом конкретном муниципальном образовании может применяться свой набор инструментов, способов, приемов решения тех или иных задач и достижения целей. Как правило, на практике используется некоторая совокупность инструментов и рычагов, а именно тех, которые будут наиболее эффективны в той или иной ситуации. Динамичная среда функционирования муниципального образования порождает новые способы воздействия на социально-экономические процессы на муниципальном уровне. Поэтому современный механизм управления социально-экономическими процессами на муниципальном уровне должен предполагать использование в практику органов местного самоуправления наиболее эффективных социально-экономических и организационно-правовых приемов, которые будут способствовать достижению поставленных целей.

Таким образом, использование предложенного механизма управления социально-экономическими процессами на уровне муниципального образования позволит существенно повысить эффективность и адекватность действующей системы.

### *Литература:*

1. Воронин А.Г. Основы управления муниципальным хозяйством / А.Г. Воронин, В.А. Лапин, А.Н. Широков. – М.: Московский общественный научный фонд, 1997.
2. Королева Т.П. Методы анализа факторов саморазвития муниципального образования // Регионы России: современная экономическая ситуация [Электронный ресурс]. URL: <http://econf.rae.ru/article/6443> (дата обращения: 02.08.2014).
3. Педанов Б.Б. Разработка инструментария оценки эффективности управления социально-экономическим развитием муниципальных образований: автореф. дис. ...канд. экон. наук. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2006. – 22 с.
4. Радченко А.И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИКЦ «Март»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2007. – 608 с.
5. Трегьяков Е.В. Адаптация механизма управления социально-экономическим развитием муниципального образования к рыночным условиям: автореф. дис. ...канд. экон. наук. – Ижевск: Удмуртский гос. ун-т, 2004. – 28 с.
6. Харченко Н.П. К вопросу об организационно-методических аспектах управления социально-экономическим развитием муниципального образования // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного социохозяйственного развития: сб. статей XXIX междунар. науч.-практ. конф. Ч. 1. – Краснодар: ЮИМ, 2014. – С. 244-252.
7. Шапкин И.Н. Управление региональным хозяйством: учебное пособие / И.Н. Шапкин, А.О. Блинов, Я.М. Кестер. – М.: Издательство: КноРус, Проспект (ТК Велби), 2005.

***Федорова Я.В., Коржов Д.П., Рогачев А.Ф.***

## **МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЗАЩИЩЕННОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА**

Процесс разработки информационных сетей и систем и использование различных информационных продуктов и технологий выходят на новый уровень, требующий разработки концепции обеспечения информационной безопасности корпораций. Необходимо создание безопасной информационной инфраструктуры бизнеса, безопасное функционирование не только системы автоматизации документооборота, но и всей системы ведения бизнеса в современных условиях.

Соответственно трансформируется и понятие инфраструктуры. В состав информационной инфраструктуры теперь включают как базовые телекоммуникационные сети и вычислительную инфраструктуру, так и портфель прав на объекты информационных активов промышленной корпорации, совокупность которых обеспечивает ей конкурентные преимущества.

И в России темпы роста рынка информационных технологий, по оценкам экспертов, в последнее время превышают 10% в год. Еще более быстрыми темпами развивается сектор информационной безопасности (ИБ) – более чем на 25% в год. Но если в развитых странах на обеспечение комплексной безопасности хозяйствующими субъектами выделяется в среднем до 25% годовой прибыли, в том числе и на безопасность в информационной сфере, то у нас на эти цели расходуется менее 1% прибыли, хотя и осознается необходимость защиты информационной инфраструктуры бизнес-процессов.

Однако до сих пор не разработана методология оценки обеспечения безопасности корпоративных информационных активов с точки зрения хозяйствующих субъектов, финансовых посредников, финансовых рынков.

Под информационной безопасностью следует понимать защищенность информационных активов как части нематериальных активов от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, представляющих угрозу ущерба и для собственников, и для менеджмента. Защита этих активов должна осуществляться на принципах целостности, доступности и, если требуется, конфиденциальности.

На нормативно-техническом уровне разрабатываются стандарты, руководящие, методические и др. документы, регламентирующие процессы разработки, внедрения и эксплуатации средств обеспечения ИБ. Важной задачей в настоящее время является, в частности, приведение российских стандартов в соответствие с международными, отражающими международный уровень ИТ и ИБ. На уровне корпорации или другого хозяйствующего субъекта осуществляются конкретные меры по программно-техническому обеспечению ИБ.

Инциденты в области информационной безопасности возникают при нарушении правил и требований информационной безопасности.

В ходе инцидента реализуются (или создается возможность для реализации) угрозы информационной безопасности, что, как правило, приводит к нанесению вреда и (или) субъекту персональных данных.

Работа с инцидентами в области информационной безопасности помогает определить наиболее актуальные угрозы информационной безопасности и создает обратную связь в системе обеспечения информационной безопасности, что способствует повышению общего уровня

защиты информационных ресурсов информационных систем персональных данных.

В РФ на сегодняшний день практически полностью отсутствуют количественные показатели, учитывающие как случайные, так и преднамеренные воздействия на информационные активы. В результате достаточно сложно, а зачастую и невозможно, оценить и качество функционирования всей бизнес-системы промышленной корпорации, и, соответственно, определить, чем один вариант защиты лучше другого.

Для полных стоимостных оценок возможного ущерба промышленная корпорация должна знать как оценку риска ущерба, так и оценку ожидаемой доходности, а также издержек, например, при альтернативном использовании информационного контента промышленной корпорации. В связи с этим потребность в создании концепции обеспечения информационной безопасности промышленных корпораций становится все более очевидной, поскольку речь идет и о величине инвестиций в информационную безопасность, и об экономической целесообразности таких вложений.

Основной задачей исследования является изучение и разработка комплексного подхода и методики проведения анализа защищенности корпоративной инфраструктуры.

Рекомендации по разработке конкретных мер по обеспечению ИБ относятся к управлению персоналом, физической защите, поддержанию всех подразделений промышленной корпорации в рабочем состоянии, к реагированию на нарушения режима безопасности, к планированию восстановительных работ.

На программно-техническом уровне необходимы следующие механизмы безопасности: по идентификации и проверке пользователей; управлению доступом; протоколированию и аудиту; по криптографии; по экранированию.

Первым этапом в предлагаемой нами оценке информационной инфраструктуры бизнес-процессов является определение требований к системе защиты на основе выявления и анализа возможных угроз информационной безопасности, под которыми понимаются воздействия на бизнес-систему промышленной корпорации, непосредственно или опосредованно наносящие существенный ущерб ее безопасности.

Информационная безопасность всей бизнес-системы будет обеспечена, если по всем ресурсам информационной инфраструктуры корпорации достигается необходимый уровень конфиденциальности, целостности и доступности [4, 6]. Соответственно, необходимо оценивать три вида угроз: нарушение конфиденциальности, нарушение целостности и угрозу отказа служб.

Согласно статистике [5], самыми распространенными и потенциально опасными являются непреднамеренные ошибки пользователей,

операторов, системных администраторов и других лиц, обслуживающих информационные ресурсы корпорации. Такие ошибки являются либо прямыми угрозами (неправильно введенные данные, ошибка в программе и т.п.), либо делают уязвимой систему защиты информации (обычно это ошибки администрирования). По оценке, 65% потерь – следствие непреднамеренных ошибок [5].

Вторым этапом в реализации предлагаемой оценки информационной инфраструктуры бизнес-процессов является обоснование парадигмы информационной безопасности. Эта парадигма предполагает следующие базовые понятия: `актив`, `собственник`, `злоумышленник`, `угроза`, `уязвимость`, `риск`, `политика безопасности`, `управление безопасностью`, `мониторинг` [4]. Фундаментальным, как отмечается и в ГОСТ ISO 15408 `Открытые критерии`, является соотношение понятий `актив`, `уязвимость`, `угроза`. Пересечение этих понятий порождает понятие `риск`.

Третьим этапом является обоснование системы защиты и снижения риска ущерба. На этом этапе управление безопасностью предполагает согласованное решение задач собственно управления, финансирования, управления рисками, обучения и контроля, аудита и мониторинга.

Работа с инцидентами включает в себя 3 направления: выявление инцидентов в области информационной безопасности; реакция на инциденты в области информационной безопасности; предупреждение инцидентов в области информационной безопасности.

Реакция на инциденты в области информационной безопасности включает в себя:

- фиксацию инцидента в области информационной безопасности;
- определение границ инцидента и ущерба (в том числе потенциального) от реализации угроз информационной безопасности в ходе инцидента;
- ликвидация последствий инцидента и полное либо частичное возмещение ущерба;
- наказание виновных в инциденте информационной безопасности.

Предупреждение инцидентов строится на:

- планомерной деятельности по повышению уровня осознания информационной безопасности руководством и сотрудниками организации;
- проведения мероприятий по обучению сотрудников организации правилам и способам работы со средствами защиты информационных систем персональных данных;
- доведении до сотрудников норм законодательства в области защиты персональных данных и внутренних документов организации, устанавливающих ответственность за нарушение требований информационной безопасности;



- разъяснительной работе с увольняющимися сотрудниками и сотрудниками, принимающимися на работу;
- своевременной модернизации системы обеспечения информационной безопасности информационных систем персональных данных с учетом возникновения новых угроз информационной безопасности;
- своевременном обновлении программного обеспечения, в т.ч. баз сигнатур антивирусных средств.

Причинами инцидентов в области информационной безопасности являются:

- действие враждебных интересов организации организаций;
- отсутствие персональной ответственности за обеспечение информационной безопасности персональных данных сотрудников организации и их руководителей;
- недостаточная работа с персоналом по обеспечению необходимого режима соблюдения конфиденциальности персональных данных;
- отсутствие моральной и материальной стимуляции за соблюдение правил и требований информационной безопасности;
- недостаточная техническая оснащённость подразделений, ответственных за обеспечение информационной безопасности;
- совмещение функций по разработке и сопровождению или сопровождению и контролю за информационными системами;
- наличие привилегированных бесконтрольных пользователей в информационной системе;
- пренебрежение правилами и требованиями информационной безопасности сотрудниками организации;
- другие причины.

Расследование инцидентов в области информационной безопасности должно включать в себя:

- формирование комиссии по расследованию инцидента в области информационной безопасности;
- определение границ инцидента – информационных ресурсов, технических средств и персонала, затронутых инцидентом;
- определение причин инцидента, факторов, влияющих на возникновение инцидента;
- определение участников инцидента;
- определение последствий инцидента;
- составление заключения по результатам расследования;
- выработка рекомендаций по предотвращению возникновения подобных инцидентов в будущем.

Определение достаточного уровня обеспечения информационной безопасности промышленной корпорации должно исходить из того, что абсолютную защиту создать нельзя; что система защиты информации должна быть комплексной и адаптируемой к изменяющимся условиям.

Для обеспечения информационной безопасности промышленной корпорации необходимо, чтобы, во-первых, ее система была встроенной частью бизнес-системы корпорации, а не простым набором некоторых технических средств и организационных мероприятий; во-вторых, комплексный подход использовался как на этапе подготовки технического задания, так и в процессе оценки стоимости СЗИ в составе информационных активов промышленной корпорации, оценки эффективности и качества СЗИ; в-третьих, учитывалась возможность изменения законодательных и нормативных актов, нормативно-справочной информации, национальных и отраслевых стандартов [2].

Можно выделить основные критерии успешности при применении комплексного подхода и разработанной методики анализа защищенности корпоративной инфраструктуры:

- Снижение времени и трудозатрат на проведение анализа защищенности инфраструктуры.
- Повышение качества проводимого аудита тестируемой инфраструктуры
- Уменьшение времени реакции на произошедшие инциденты.

Анализ результатов исследований, ведущихся в направлении обеспечения информационной безопасности, показывает, что в настоящее время не до конца решены вопросы научного обоснования структуры системы защиты информации. В первую очередь это касается инфраструктуры защиты бизнес-процессов, которые в свете современных тенденций организации бизнеса играют решающую роль в достижении успеха хозяйствующим субъектом.

#### *Литература:*

1. Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011– 2020 годы)»: утверждена Распоряжением правительства Российской Федерации от 20.10.2010. № 1 81 5-р.
2. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации: утверждена решением Президента Российской Федерации от 09.09.2000 № Пр-1895 // Российская газета. 28.09.2000. – № 187.
3. Курило А. О парадигме информационной безопасности `Директор ИС`. – 2003. – № 10.
4. Петренко С.А., Симонов С.В. Управление информационными рисками. Экономически оправданная безопасность. – М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2004.
5. Рогачев А.Ф., Федорова Я.В. Нечеткое моделирование эколого-экономических систем // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 5; URL: <http://www.science-education.ru/119-14580> (21.09.2014).
6. Федорова Я.Ф., Рогачев А.Ф. Процессный подход к нечеткому моделированию безопасности эколого-экономических систем / Экология. Экономика.

Информатика. (7-12 сентября 2014) Сборник статей: Т.: Системный анализ и моделирование экономических и экологических систем, 2014. – Издательство Южного федерального университета, 2014. – С.372.

7. Тищенко Е.Н. Анализ защищенности экономических информационных систем: Монография /РГЭУ «РИНХ». – Ростов н/Д., 2003. – 192 с.

*Харченко Н.П.*

## **К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Для эффективного осуществления управленческих функций необходимо адекватно анализировать среду и особенности территории. Всегда приходится помнить, что большинство повседневно решаемых задач требует оперативного управления или реализации краткосрочных программ. Однако целый ряд программ, реализация концептуальных планов требуют значительных финансово-экономических и временных затрат. В связи с этим муниципалитет обязан определять свои задачи и цели, умело пользоваться тактическими и стратегическими приемами в своей каждодневной работе.

Исследования в области управления развитием муниципальных образований показывают, что не все муниципальные образования своевременно могут реагировать на происходящие изменения в среде своего функционирования. Это связано, в первую очередь, с быстро меняющейся рыночной средой. И для большинства муниципальных образований характерно одно из следующих состояний:

- 1) старый механизм утрачивает свою эффективность;
- 2) новый механизм еще не сформирован;
- 3) новый механизм не адаптирован к тем изменениям, которые происходят в его внешней и внутренней среде [1].

К развитию города следует подходить на основе комплексного учета различных аспектов его жизнедеятельности. Основные плоскости развития включают в себя:

- технико-экономическую;
- рыночную;
- социально-культурную;
- политическую.

Эти плоскости тесно связаны между собой.

Программы развития города должны быть интегральными, учитывающими взаимовлияние всех подсистем и ориентированными на сбалансированное развитие.

Взаимозависимость различных планов развития города ставит задачу их координированного, то есть комплексного развития. На каждом плане развития города формируются свои цели, реализуемые при помощи стратегии и программ. Программы являются инструментом реализации стратегии.

Цели и программы, формируемые на разных планах развития (экономическом, рыночном, социальном, политическом), должны дополнять друг друга, что приведет к достижению кумулятивного эффекта. В связи с этим формируются как «вертикальные программы» в рамках различных планов развития города, так и «горизонтальные», имеющие своей целью увязать развитие города по разным направлениям.

Под комплексным социально-экономическим развитием города понимается его координированное развитие по разным направлениям с целью получения дополнительного кумулятивного эффекта. Дополнительный кумулятивный эффект обеспечивается специальными «горизонтальными» программами, имеющими своей целью увязать развитие города по разным направлениям. Реализуемые программы согласуются по:

- времени;
- срокам;
- ответственности;
- выделяемым ресурсам;
- ожидаемым результатам [2].

Комплексное социально-экономическое развитие города определяется планом социально-экономического развития, утверждаемым Думой. Его разработка инициируется мэром (руководителем города). Комплексный план включает в себя:

- концепцию городского развития;
- принципы;
- приоритетные программы развития города;
- городскую инвестиционную программу;
- бюджет;
- бюджет развития;
- нормативные документы и положения;
- положение о городском заказе;
- положение о тендере;
- систему социально-технических стандартов, финансовых лимитов и политик, тарифов.

План комплексного социально-экономического развития разрабатывается рабочей группой, включающей в себя представителей:

- региональной и федеральной власти;
- местной Администрации;
- местного сообщества: независимых экспертов, представителей местных деловых кругов и общественных организаций.

Программы комплексного социально-экономического развития следует разрабатывать гласно и демократично. Открытость обеспечивается:

- системой общественных слушаний и заседаний комиссий;
- публикацией всех промежуточных результатов проектов в средствах массовой информации;
- экспертизой и проработкой всех поступавших замечаний и предложений.

Программы комплексного социально-экономического развития разрабатываются на базе основных конкурентных преимуществ города, которые при этом не только используются, но также развиваются и углубляются. Особое внимание при формировании и реализации программ уделяется партнерству, которое является не столько пакетом административных документов о совместной деятельности, сколько договором общественного согласия.

Выработка критериев оценки эффективности работы администрации, как органа самоуправления муниципальным образованием города, не является самоцелью. Задача, в первую очередь, проанализировать и оценить потенциал и эффективность деятельности муниципальных образований в решении вопросов социально-экономического развития территории, за которую они несут ответственность перед жителями города.

Работа администрации многопланова, и оценить каждую ее составляющую непросто. Например, к важнейшим в работе администрации критериям можно отнести: выполнение социально-экономической программы, управление финансовыми ресурсами города, работа с жалобами и обращениями граждан, уровень информированности населения о происходящей работе и т.д. Произведем оценку этих направлений деятельности, которая может стать основой для практической деятельности муниципальных образований города.

Выполнение социально-экономической программы развития города. Основопологающим документом в деятельности администрации является социально-экономическая программа. Программа, как правило, принимается сроком на один год. Ее подготовкой и составлением занимается городская администрация, а окончательное утверждение происходит на заседании Думы. Социально-экономическая программа представляет собой сбалансированный документ, в который включаются мероприятия по выполнению постановлений и распоряжений, разделов стратегических программ развития, оперативные задачи, про-

диктованные текущими интересами населения и территории. Финансирование всего комплекса мероприятий, отраженных в социально-экономической программе, как правило, смешанное. Вне зависимости от того, какими нормативными документами продиктовано включение в программу того или иного раздела, средства могут поступать из бюджетных источников, фонда финансовых ресурсов, привлеченных частных инвестиций. Выполнение отдельных разделов программы осуществляется без использования финансовых средств, а только на основании необходимых организационных мероприятий. Следовательно, чем полнее привлекаются для выполнения программы различные источники финансирования и разнообразнее может стать программа социально-экономического развития, тем более интенсивно и многообразно будет развиваться территория города и тем большее количество услуг сможет предложить населению городская администрация.

Бесспорно, что основополагающим критерием оценки эффективности деятельности городской администрации является полнота выполнения социально-экономической программы. Чем ближе данный показатель к единице, тем полнее выполняется программа развития города, а следовательно, эффективнее работает городская организация.

Однако применение данного критерия как единственно достоверного не в полной мере является объективным.

Как уже было отмечено, возможность выполнения отдельных разделов программы зависит от привлекаемых финансовых средств. И если фонд финансовых ресурсов города, определяемый четкими показателями, может с достаточной степенью вероятности определяться правильно, то зависимость от краевых источников финансирования и частных инвестиций (например, программа реконструкции ветхого жилого фонда), делает многие разделы программы невыполнимыми. Кроме того, на выполнение программы могут накладывать свое влияние текущие, отложные решения, принимаемые на краевом уровне, которые приводят к корректировке программы как в финансовом плане, так и в самой номенклатуре мероприятий.

Управление финансовыми ресурсами.

В условиях постоянного дефицита и сокращения средств, поступающих из финансовых источников города, важным становится привлечение частных инвестиций, рациональное управление финансовыми ресурсами города.

Опыт работы показывает, что подавляющий объем частных инвестиций привлекается в области капитального строительства по объектам жилищного строительства, деловой и социальной инфраструктуры. Сравнение по объемам привлекаемых частных инвестиций представляется немаловажным, так как этот потенциал напрямую зависит от наличия свободных резервных территорий, участия территорий города в

выполнении эффективных программ Администрации, привлекательности территорий города по экологическим факторам и наличию природного комплекса.

В связи с этим для данных инвестиций целесообразно говорить об индикаторе, характеризующем собственную работу городской администрации по увеличению объема привлекаемых инвестиций, например, в динамике в течение ряда лет. Чем выше величина данного показателя, тем, следовательно, большую работу провела городская администрация по привлечению частных инвестиций.

Неразрывной составляющей по привлечению частных инвесторов для решения задач развития является проводимая городской администрацией работа по стимулированию частных инвесторов вкладывать деньги в решение социально-экономических вопросов развития города. В первую очередь, средства инвесторов в данном случае используются для реализации программ по благоустройству прилегающих рекреационных территорий и по строительству объектов спорта и досуга.

Прямое сравнение объемов этого фонда разных районов города не дает четкого представления об эффективности управления этим фондом. Связано это, прежде всего, с тем, что районы города, имеющие большой нежилой фонд или крупные рыночные торговые комплексы, имеют возможность существенно пополнять свой фонд в сравнении с районами, не имеющими аналогичной инфраструктуры. В связи с этим логичнее говорить о правильности прогнозирования и пополнения в соответствии с установленным прогнозом (заданием) финансовых ресурсов города и о расходовании финансовых средств по разделам программы социально-экономического развития города.

С этой целью целесообразно введение в практику двух критериев.

Первый характеризует умение городской администрации на основании четких показателей пополнения фонда финансовых ресурсов города, прогнозировать свой фонд, а затем умело его пополнять.

Если показатель меньше 1, городская администрация собрала больше средств, чем планировала, и это можно, с одной стороны, воспринимать как положительный момент, но, с другой – допустить ошибку в прогнозировании, целый ряд мероприятий оказался не включенным в социально-экономическую программу.

Если же ситуация полярная и критерий больше 1, то это может указывать либо о завышенных оценках при составлении прогноза, либо о возникших трудностях при реальном пополнении фонда финансовых ресурсов. Однако в любом из этих случаев ряд положений социально-экономической программы окажется невыполнимым. Представляется оптимальным, когда величина показателя близка или равна единице.

Второй критерий характеризует использование фонда финансовых ресурсов для выполнения определенного раздела социально-экономической программы.

Если оба эти коэффициента близки к единице, следовательно, все разделы социально-экономической программы сбалансированы.

Если второй критерий по отдельным разделам программы близок к единице, а при этом по другим разделам существенно больше единицы, то это говорит о том, что городская администрация придала первым разделам большее значение, нежели другим, и это требует дополнительного рассмотрения, была ли допущена ошибка при составлении программы или же это вынужденная мера, связанная с уменьшением реально собранных средств.

Если коэффициент для разделов, характеризующих решение проблем жилищно-коммунального хозяйства или благоустройства, отличен от единицы, то это определяет ошибки, допущенные при прогнозировании объемов средств, собираемых за аренду нежилых помещений [2].

Таким образом, предложенные коэффициенты позволяют получить некоторые весовые критерии при анализе эффективности управления финансовыми ресурсами города.

Эффективность работы с населением.

Работа по рассмотрению обращений и жалоб населения является одной из наиболее важных и ответственных составляющих в деятельности городской администрации. За каждым таким обращением стоит судьба конкретного человека или конкретной семьи. В зависимости от того, решен или не решен был вопрос, с которым гражданин обратился в администрацию, или по тому, как решался и рассматривался вопрос, формируется мнение о людях, работающих в администрации.

Обращения граждан не поддаются цифровой оценке о том, насколько правильно поставлена данная работа в администрации. Можно судить только по результатам социологических исследований, но их проведение с учетом очень незначительной доли обращающихся от общего количества населения города представляется затруднительным.

Опыт работы показывает, что количество писем, в которых граждане высказывают слова благодарности или вносят конструктивные предложения по решению определенных проблем, ничтожно мало. В подавляющем большинстве обращений и писем звучит тема неустраиваемости, неблагополучия. Это нерешенные жилищные проблемы, неудовлетворительное состояние жилого фонда, сложности социального плана. В связи с этим по величине коэффициента благополучия в общем виде можно судить о состоянии благополучия населения города и о тенденциях изменения в настроениях местного сообщества в зависимости от изменения этого коэффициента в разные периоды времени. При этом сравнение районов города по величине этого коэффициента не всегда может быть корректным. Например, в районах-новостройках жилищные проблемы являются существенно менее острыми, чем в старых, сложившихся районах.



По величине каждого из этих коэффициентов можно проводить сравнение различных районов по проблемам благоустройства территории, устройства автостоянок, состояния социальной сферы и т.д.

Представляется возможным проводить оценку городской администрации по способности находить положительное решение проблем и вопросов населения.

В определении этого коэффициента есть целый ряд условностей, связанных с тем, что возможностей и полномочий, имеющихся в администрации, не всегда хватает для положительного решения конкретной проблемы обратившегося человека.

Однако, использование предлагаемых показателей позволит повысить уровень аналитической работы и определить эффективность деятельности городской администрации по следующим направлениям:

- выполнение социально-экономической программы развития;
- управление финансовыми ресурсами;
- управление финансовыми ресурсами;
- эффективность работы с населением.

#### *Литература:*

1. Федоренко, Т.М. Формирование механизма управления социально-экономическими процессами на уровне муниципального образования // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного социохозяйственного развития: сб. статей XXIX междунар. науч.-практ. конф. Ч. 1. – Краснодар: ЮИМ, 2014. – С. 237-243.

2. Киселёв А.Б. Управление социально-экономическим развитием муниципального образования города: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск: Сибирская академия государственной службы, 2009. – 174 с.

*Хашева З.М., Совмиз С.А.*

## **ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ НА ПРИМЕРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

На современном этапе экономического развития России экономическая интеграция между компаниями, предприятиями и корпорациями проявляется в развитии производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов и в создании друг для друга более благоприятных условий для осуществления экономической деятельности и др. [1]

На сегодняшний день выделяются несколько целей интеграции хозяйствующих субъектов, действующих в рыночных условиях:

- укрепление хозяйственных связей;
- уменьшение транзакционных издержек;
- увеличение стимулов для получения наиболее выгодного конечного результата;
- концентрация ресурсов по наиболее перспективным направлениям технической политики;
- применение наиболее эффективной системы взаиморасчетов;
- повышение конкурентоспособности производителей на внешнем рынке;
- более эффективное использование производственной и социальной инфраструктуры. [1]

Основной целью интегрирования, как процесса, является создание интеграционной структуры, которая способна не только обеспечить конкурентоспособность предприятий и получение прибыли, но и обеспечивает стабильное положение на рынке и прибыльность производственно-хозяйственной деятельности в долгосрочной перспективе.

По направленности выделяют три основные формы интеграции: вертикальную, горизонтальную и конгломератную.

Каждая из данных форм интеграции отличается своими преимуществами и недостатками. Вертикальная интеграция представляет собой слияние двух или более предприятий, которые производят компоненты, необходимые для производства одного вида продукции. Все производственные процессы объединены в одном предприятии и следуют один за другим. Главной целью предприятий при объединении в вертикальную структуру является сокращение транзакционных издержек, связанных с приобретением необходимых ресурсов. Основным достоинством для вертикальной интеграции является восстановление производственно-технологических связей, а недостатком – территориальная рассредоточенность. [1]

Горизонтальная интеграция – это слияние предприятий, занимающихся производством однотипной продукции. Главной причиной, побуждающей предприятия объединяться горизонтально является получение стоимостных выгод. [1]

В частных случаях горизонтальная интеграция позволяет объединить эффекты масштаба и размеров и тем самым сократить средние издержки на производство продукции. Данные типы горизонтальных объединений так же выгодны и в социальном плане. Однако, стоит учитывать и тот факт, что горизонтальное слияние приводит к сокращению числа предприятий, действующих на рынке определенного вида продукта. [1]

Конгломератной интеграцией называется объединение в единую структуру различных производственных линий. Конгломератные сли-

нения идентичны с горизонтальными, так как в обоих случаях объединяются производства готовой продукции, но выпускаемые виды продукции не связаны друг с другом. [1]

При создании конгломератных структур в основу лег циклический характер спроса на некоторые виды продукции. Конгломератное объединение в значительной степени обеспечивает выравнивание потока денежных поступлений. [2]

В зависимости от степени интеграции разделяют: полную интеграцию; квазиинтеграцию, требующую меньше денежных вложений и позволяющую компаниям оставаться наиболее свободными. [2]

Квазиинтеграция может существовать в следующих формах:

- долгосрочных контрактов;
  - совместных предприятий и стратегических альянсов;
  - при данной форме предприятия объединяют определенные ресурсы для достижения общего результата, оставаясь при этом независимыми в решении других вопросов;
  - лицензий на право использования технологий;
  - владения активами предприятие обладает правами собственности на определенные активы на различных стадиях технологической цепочки, при этом управление активами осуществляют внешние подрядчики.
- [2]

Полная интеграция чаще всего реализуется в формах:

- единого юридического лица;
- имущественного альянса (холдинга), в котором одна компания, владея активами других компаний, осуществляет управление их деятельностью;
- стратегической структуры, создающейся под конкретную программу или проект. [2]

На сегодняшний день процессы интеграции активно идут в агропромышленный комплекс России, что прежде всего касается вертикальной интеграции.

Вертикальное слияние является одним из видов вертикальной интеграции, с помощью которого корпорация-покупатель разворачивает свою операционную деятельность либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до поставщиков сырья, либо на последующие производственные стадии до конечных потребителей продукции корпорации. Наиболее главным показателем вертикального слияния является ситуация, когда корпорация-покупатель и корпорация-цель находятся в отраслях, тесно связанных снабженческо-сбытовыми связями. [3]

Различают два основных направления вертикальных слияний: вертикальное слиянии вперед или вверх; и вертикальное слияние назад или вниз. [1, 4]

При использовании для расширения операций предприятия верти-

кального слияния вперед корпорация-покупатель может создать для себя источник хорошего и стабильного спроса на свою продукцию, причем контролировать его будет только она. [3]

При использовании для расширения операций компании вертикального слияния назад корпорация-покупатель может создать для себя дешевый и стабильный источник исходного сырья для производства своей продукции, причем контролировать его будет она сама. [1]

Главными принципами, лежащими в основе создания агропромышленных интегрированных формирований, являются следующие:

- принцип добровольности;
- принцип целостности;
- принцип ведущего звена;
- принцип поддержки и содействия со стороны административных органов. [1]

Принцип добровольности заключается в том, что решение о вступлении предприятий и организаций в агропромышленное формирование принимается в соответствии с их уставами. [1]

В реальности АПФ создаются нередко по инициативе органов управления АПК. Очень важно, чтобы процесс агропромышленной интеграции осуществлялся на принципах не принужденной, а убежденной добровольности, чтобы он не привел к очередному витку реформирования предприятий АПК. [1]

Принцип целостности предполагает то, что при организации и деятельности агропромышленных формирований должна быть четкая согласованность между всеми звеньями интегрированного процесса. По мере создания материально-технических и финансовых условий возможен переход от простых к более сложным формам интеграции (от горизонтальных структур к вертикальным, от производственных к производственно-торговым). [1]

Принцип ведущего звена предприятия-интегратора. При становлении интегрированного агропромышленного формирования (АПФ) возникает вопрос о выборе предприятия-интегратора, функции которого может выполнять устойчивое в финансовом плане предприятие с сохранившимся производственным потенциалом. [1]

Предприятие-интегратор, как головное предприятие, должно не только опережать по уровню развития, но и стать в организационно-технологическом отношении лидером среди участников интегрированного формирования. Например, при создании агропромышленных формирований мясной специализации в зависимости от их структуры и уровня масштабности функции предприятия-интегратора выполняет специализированное животноводческое или перерабатывающее предприятие (как правило, мясокомбинат или предприятие хлебопродуктов). [1]

Принцип поддержки и содействия со стороны административных органов. Успешная деятельность АПФ во многом обусловлена характером взаимоотношений руководителей предприятий потенциальных участников АПФ с районными и областными административными органами. [1]

В качестве негативных последствий вертикальной интеграции в отрасли исследователи можно выделить:

- создание барьеров для входа на рынок;
- снижение фактической и потенциальной конкуренции на рынках как промежуточной, так и конечной продукции;
- увеличение капиталовложений в отрасль, где уже функционируют другие компании, когда можно было бы направить инвестиции в более доходные сферы деятельности;
- «замораживание» технологий в отрасли. [1]

К выгодам от вертикальной интеграции следует отнести снижение рыночных рисков и сокращение транзакционных издержек. Вертикальная интеграция выгодна в тех отраслях, в которых экономические агенты не нацелены на частую смену продукции, так как она сокращает производственную гибкость, увеличивает время, которое требуется на разработку и внедрение новых моделей, а также ведет к увеличению дополнительных издержек по координации действий во всех звеньях технологической цепочки. Агропромышленный комплекс как раз и отличается консервативностью и неизменностью основной своей продукции. [2]

Практика показывает, что в регионах, где интегрированным хозяйственным структурам оказывается необходимая государственная материально-финансовая поддержка, они функционируют более эффективно. Перечисленные принципы относятся ко всем формам АПФ. В то же время практические решения, как организационные, так и экономические, принимаемые на их основе, в зависимости от конкретных условий могут существенно различаться. [2]

Вертикальную интеграцию можно рассматривать в качестве важнейшего направления развития агропромышленного России. В результате вертикальной интеграции создаются вертикальные интегрированные структуры, представляющие собой объединения хозяйствующих субъектов, которые включают более одной стадии производства конечной продукции, и в которых реализуется комбинация контроля над собственностью предприятий, принадлежащих к разным стадиям технологической цепочки, с контролем над их деятельностью. Вертикальные интегрированные структуры создаются в форме агропромышленных объединений и холдингов. В зерновом секторе агропромышленного комплекса России вертикальная интеграция в значительной степени осуществляется в форме агропродовольственных холдингов. [3]

В целом развитие вертикальной интеграции в агропромышленном комплексе следует рассматривать как положительный фактор, позволяющий привлечь значительные объемы инвестиций в сельское хозяйство, перерабатывающую и пищевую промышленность и способствующий укреплению продовольственной безопасности Российской Федерации. [1]

#### *Литература:*

1. Пинкевич И. К. Виды и особенности интеграционных процессов в агропромышленном комплексе России // Проблемы современной экономики. – 2010. – №1 (33).
2. Слепнева Л.Р., Новаковская О.А. Интеграционные процессы в агропромышленном комплексе России в современных условиях: Монография. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006.
3. Столярова Е.В. Вертикальная интеграция компании и теоретические подходы к ее объяснению // Журнал международного права и международных отношений. – 2007. – № 1.
4. Хашева З.М. Факторы и инструменты промышленной политики вертикально-интегрированной корпорации. Монография. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2009.

*Хашева З.М., Соловьева В.К.*

## **К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Необходимость разработки аспектов комплексной научной проблемы развития социально-экономической системы региона может быть аргументирована совокупностью взаимосвязанных обстоятельств [3].

Завершение трансформационного кризиса и активизация восстановительного роста в экономических системах российских регионов, в ряде случаев сопровождавшаяся динамичным инвестиционным развитием, обозначили переход к нормальному воспроизводству хозяйственных отношений. Тем самым, возникли условия для осуществления стратегического регулирования эволюционного процесса на региональном уровне [4].

Процесс формирования и развития позволяет рассматривать регионы в разрезе ряда таких показателей, как социальное положение, демографическая ситуация, плотность населения, наличие людей.

Так, ключевыми задачами развития социально-экономической политики в долгосрочный период определены в принятом в 2008 году Законодательным Собранием Краснодарского края Законе «Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года» [1].

Значение Краснодарского края в Российской Федерации определяется следующими факторами:

Краснодарский край реализует геостратегическую функцию форпоста стабильности на южных рубежах России.

Имея более чем пятимиллионное население, Краснодарский край обеспечивает стабильность на Северном Кавказе и влияние страны в Закавказье, на Ближнем Востоке и в Средиземноморском бассейне.

Краснодарский край является приграничной территорией и единственным выходом России к Черному морю, а через него – к важнейшим международным морским путям [2].

Краснодарский край реализует интересы России в зоне азово-черноморского и средиземноморского экономического сотрудничества.

При всем многообразии проживающих на территории края национальных групп и диаспор, а также близости «горячих точек» в крае отсутствуют межнациональные конфликты. Этому способствуют как устойчивый характер социально-экономического развития края, так и восстановление вековых традиций казачества, связанных с защитой Отечества [2].

Основу производительных сил Краснодарского края составляют промышленный, строительный, топливно-энергетический комплексы, область информационных и коммуникационных технологий, а также агропромышленный, транспортный, курортно-рекреационный и туристский комплексы.

Последние три направления деятельности (агропромышленный, транспортный, санаторно-курортный и туристский комплексы) соответствуют приоритетам социально-экономического развития России и определяют особый статус Краснодарского края в экономике страны [2].

В целом благоприятные бизнес-климат и экономическая конъюнктура оказали положительное влияние на траекторию роста экономики края.

По итогам 2013 года производство сельхозпродукции увеличено на 6,9 % на фоне отрицательной динамики предыдущего года. Основное влияние на результаты работы отрасли оказало увеличение урожайности и валовых сборов зерновых и масличных культур, а также винограда, плодов и ягод. Объем валовой продукции сельского хозяйства в 2011 году снизился на 9,8 (на фоне 10,1 % прироста в 2011 году) и составил 229,2 млрд. руб. На отрицательную динамику данного периода

в сельском хозяйстве повлияли сложные погодные условия, в которых происходило формирование урожая. Следует отметить, что производство продукции в 2012 году сельского хозяйства составило 239,2 млрд. рублей. Существенный рост достигнут благодаря высоким результатам уборочной компании [5].

Таблица  
**Параметры экономического роста территориальной экономической системы Краснодарского края (% к предыдущему году) [5].**

Параметры	2009		2010		2011		2012		2013	
	значение	Темп роста,	значение	Темп роста	Значение	Темп роста	Значение	Темп роста	Значение	Темп роста
Рост ВРП (оценка)	97,0	92,1	105,5	104,0	X	101,5	X	107,1	X	101,7
Объем продукции сельского хозяйства, млрд. руб.	175,2	94,2	198,9	103,8	229,2	90,2	239,2	110,1	258,2	106,9
Грузооборот транспорта, млрд. т-км	113,6	101,0	113,5	101,0	115,2	99,0	116,3	104,9	112,6	98,1
Объем строительных работ, млрд. руб.	190,5	106,2	299,6	131,6	381,1	115,9	438,3	131,6	459,3	100,2
Объем услуг курортно-туристского комплекса, млрд. руб.	22,9	93,7	26,9	101,2	30,2	97,1	44,0	105,9	51,1	98,4
Ввод в действие жилых домов, тыс.кв.м.	3412	86,6	3 555	104,2	3 692	102,4	4 312	116,8	3 944	90,2
Объем услуг связи, млрд. руб.	37,9	105,7	42,4	109,1	46,3	116,0	46,3	109,7	52,3	110,1
Объем платных услуг населению, млрд. руб.	161,8	98,6	172,3	103,1	214,3	106,7	222,5	107,2	263,3	107,5
Оборот оптовой торговли, млрд. руб.	603,3	86,8	626,7	96,6	731,4	104,2	816,3	106,1	916,6	105,7
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	552,4	100,5	646,3	110,2	731,4	104,2	816,3	106,1	916,6	105,7
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	175,7	127,5	500	150,5	354,2	112,6	428,2	106,2	598,8	112,6

В 2013 году в связи с повышением уровня обеспеченности строительных организаций заказами и финансированием возросли объемы выполненных строительных работ – на 0,2 на фоне снижения показателя в аналогичном периоде 2012 года на 0,7 %.



Объем услуг в 2012 году транспорта достиг 229 млрд. рублей или 101,4 % ( в сопоставимых ценах) к уровню предыдущего года (2011 год – 106,4 %). Рост обеспечен предприятиями железнодорожного транспорта на 5,9 %, воздушного транспорта – в трубопроводном транспорте (95,4 % к уровню 2012 года) в результате уменьшения объемов перевалки нефти. Грузооборот транспорта в 2012 году составил 115,2 млрд. т-км или 99 % уровню 2011 года. Показатели в 2012 году пассажирских перевозок в сравнении с 2009 годом по краю выросли на 2,5 % (в 2011 году прирост составил 3,2 %) – до 484,8 млн. человек за счет роста перевозок разными видами транспорта [5].

Объем услуг связи в 2013 году возрос относительно 2011 года на 9,7% и достиг 48,6 млрд. рублей. Общее количество абонентов фиксированной связи на конец 2012 года составило 1,1 млн. единиц, это на 2,9 % меньше чем на 2011 год. Произошло перенасыщение рынка электросвязи, одной из востребованных услуг на рынке телекоммуникаций

В 2013 году розничные продажи выросли на 6,1 % и достигли 816, 3 млрд. руб. В результате розничные торговые сети формировали 32,4% оборота розничной торговли торговых организаций (в 2011 году – 28,9 %) и 17,2 % общего объема оборота розничной торговли (в 2010 году – 15,4 %). Объем услуг, оказанных организациями комплекса, вырос на 5,9 % до 44 млрд. рублей, в том числе услуги санаторно-курортных учреждений – 7,9 % (до 19,7 млрд.рублей), гостиниц – на 9,4 % (до 18,8 млрд. рублей).

Объемы строительных работ в 2013 году выполнены на сумму 438,3 млрд. руб., что составляет 98,5% к уровню текущего года. Улучшена динамика в жилищном строительстве. С начала 2012 года введено более 4,3 млн. кв. метров жилых домов, что на 16,8 % превышает показатель 2011 года. Это связано с ростом объемов многоквартирного жилья, вводимого предприятиями и организациями – на 34, 1%, до 2,4 млн.кв. метров.

Результаты анализа, приведенные в таблице, свидетельствуют о следующих характеристиках эволюционного процесса в системе Краснодарского края:

- динамичности и относительной равномерности развития, появившихся в период динамичного роста всей экономики России;
- адекватном инвестиционном обеспечении потребностей производственного процесса в системе региона;
- наличии необходимой стратегической преемственности курса социально-экономической политики (указанное обстоятельство во многом объясняется устойчивостью системы власти в регионе – за последние 14 лет в Краснодарском крае не менялся губернатор, регион одним из первых в России стал формировать стратегию развития на длительную перспективу).

### *Литература:*

1. Закон Краснодарского края от 29.04.2008 N 1465-КЗ «Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года».
2. Постановление от 07.11.2011 №1038 «Об утверждении программы улучшения инвестиционного климата в Краснодарском крае в 2011-2015» гг.
3. Хашева З.М. Антикризисный компонент региональной социально-экономической политики: факторы, принципы, стратегии и инструменты. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2009 – 224 с.
4. Хашева З.М., Джерештиева Ф.А. Управление устойчивым развитием региона. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011 – 134 с.
5. Официальный сайт Министерства экономики развития Краснодарского края: [www.economy.krasnodar.ru](http://www.economy.krasnodar.ru).

*Цхададзе Н.В., Ахмадеев Д.Р.*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ В РОССИИ**

Развитие в России такого экономического и социального явления как неформальные трудовые отношения не может вызывать сомнения. В соответствии с официальной статистикой уровень неформальной занятости составляет порядка 19% [5,115], хотя некоторые независимые эксперты называют и более значительные цифры. Можно утверждать, что институт неформальной занятости занял значимое место в системе национального воспроизводства. Для более качественного осмысления данного явления, представляется разумным разобраться в истоках его формирования.

С определенной долей условности можно выделить несколько этапов институционализации неформальной занятости в России.

1 этап: возникновение российского государства по 1970-е годы.

Если рассматривать неформальную занятость в широком смысле, то можно утверждать, что появление ее, как института, совпадает с появлением самого государства, ведь наличие определенного государственного строя уже налагает на граждан ряд обязательств и ограничений. Деятельность за этими рамками можно рассматривать как неформальную. Достаточно четкая граница между формальной и неформальной деятельностью возникает с появлением первых форм государственного контроля над индивидом. Первоначально под понятие неформальной деятельности попадали лишь деятельность в монополизированных государством отраслях. В частности, широкая антигосударственная не-

формальная деятельность начала разворачиваться после объявления в 1652 г. монополии на продажу вина; или же раздача монопольных прав на производство некоторых промышленных товаров во времена правления Петра I, приведшая к бурному росту мелкокустарных производителей монопольных товаров, действующих без официальной регистрации. Получается, что неформальная деятельность неразлучна с цивилизованным человеческим обществом.

Важно обратить внимание на то, что всплеск неформальной активности обычно наблюдается в переходные для государства моменты, когда старые институты уже морально устарели и не соответствуют предлагаемым действительностью требованиям, а новые еще не сформировались в окончательном виде.

Таким образом, можно утверждать, что 1 этап институционализации неформальной занятости не является уникальным для нашей страны, так как неформальная занятость существует в любых экономических системах с государственной организацией. Тем не менее, очевидно также и то, что в разных странах сложились уникальные особенности, оказывающие влияние на развитие неформальной занятости.

Среди особенностей функционирования российской экономики, определяющих некоторую предрасположенность к развитию неформальной экономической деятельности, можно выделить следующие:

1. Низкий уровень правового сознания российского общества. Исторически сложилась, что юридическая система России вплоть до кодификации отдельных законодательных актов при Николае I, была весьма аморфной и логически противоречивой. «Хотя в России существовали многочисленные законы, представлявшие собой указы монарха, они не имели концептуальной основы в виде права» [3, 102]. Между государством и населением не сложилась система взаимных обязательств, что привело к появлению произвольных действий данных субъектов относительно друг друга. Такая ситуация способствовала установлению и закреплению специфических отношений между государством и населением по поводу налогообложения, которое зачастую воспринималось обществом как определенная разновидность дани. «Ситуация постоянного увеличения налогового бремени со стороны государства и нахождение населением новых способов ухода от налогообложения регулярно воспроизводилась в течение многих веков в России, в связи с чем уклонения населения от налогов постепенно стало своего рода устойчивой традицией» [2, 240].

2. Синкретизм власти и собственности. Русские князья и цари не проводили различия между политической властью и собственностью, что привело к неразделимости политической, юридической, экономической функций. Такое положение вещей предоставляло весьма широкие возможности для произвольных решений и действий со стороны властимущих, для специфических неформальных межличностных от-

ношений между хозяйствующими субъектами, когда те, кто находится ближе к власти, пользуются одновременно и экономическими преференциями.

3. Ярko выраженный хозяйственный традиционализм. Для такого типа экономики характерно базироваться на устоявшихся обычаях, традициях в организации хозяйственной деятельности. В России достаточно длительное время сохранялось именно натуральное хозяйство. Ремесленники специализировались в определенных видах деятельности, однако их продукция в основном предназначалась для соседей по общине или хозяев-вотчинников. Комбинирование сельскохозяйственного труда и ремесленно-торговой деятельности создавало благоприятные условия для сохранения традиции неформальной экономики.

2 этап: 1970-е годы по 1991 год.

Важной отличительной чертой второго этапа институционализации неформальной экономической деятельности в России является появление конкретных научных исследований данного явления, прочным вхождением данного термина в научный оборот. Гроссман с работой «The «Second Economy» of the USSR» и Каценелинбойген с работой «Coloured Markets in the Soviet Union» в 1977 году положили начало исследованиям самостоятельной хозяйственной деятельности в СССР и странах Восточной Европы.

Постепенно советологи пришли к мнению, что, несмотря на централизованное планирование и тотальный учет, неформальная хозяйственная деятельность имела место быть. Более того, экономическая система СССР представляет собой экономическую систему смешанного типа, в которой неформальное, неконтролируемое соответствующими официальными органами производство играет порой не меньшую роль, чем официальное производство.

В 70-е – начало 80-х годов теневая деятельность в СССР не носила случайный характер. Это был неотъемлемый элемент социально-экономической системы, оформившийся экономический институт советского общества. В рамках данного института сложилась достаточно стабильная структура индивидов, которые имели определенные статусы и выполняли отведенные им социальные роли. Все были прекрасно осведомлены о существовании и необходимости таких ролей для нормального функционирования производства в стране. В результате сформировалась так называемая «вторая экономика», без которой экономика официальная в 70-е и 80-е годы уже не могла нормально функционировать. Значительную роль в популяризации этого понятия и введении его в научный дискурс сыграл Г.Гроссман. По мнению ученого «вторая экономика» включает все виды деятельности, ориентированные на доход и удовлетворяющие хотя бы одному из двух критериев: частная деятельность или нелегальная деятельность в рамках частного или государственного предприятия. Эта «вторая экономика» в отличие от

экономики официальной, направленной на удовлетворение интересов общества и государства, ориентирована на извлечение частной выгоды.

«Вторая экономика» выполняла в советской хозяйственной системе ряд важнейших функций. Она:

1) снижала высокий инфляционный потенциал централизованной экономики. Жесткий контроль розничных цен и нехватка потребительских товаров приводили к тому, что у населения скапливалось значительное количество наличных средств. Этот денежный избыток нейтрализовывался за счет значительно более высоких цен черного рынка, а также посредством дополнительных расходов в виде взяток за реальный доступ к дефицитным товарам.

2) давала возможность самореализации для некоторой части населения. Официальная экономика страны предполагала незначительную разницу в доходах и потреблении граждан, за исключением номенклатуры, так как советская система в целом была ориентирована на социальное равенство. В таких условиях у наиболее активной части советских граждан, стремящейся к владению собственностью, адекватному вознаграждению за труд, самореализации, значительно снижалась трудовая мотивация. Участие во «второй экономике» давало возможность таким людям получать дополнительный доход, а также в своеобразной форме самореализоваться.

3) смягчала дефицит, присущий советской системе.

«Вторая экономика» рассматривалась как вспомогательная по отношению к плановой. Хотя «вторая экономика» прямо противоречила хозяйственной и идеологической доктрине, принятой в СССР, плановая экономика именно за счет нее поддерживала свою жизнеспособность. Поскольку столь значительные размеры «второй экономики», так или иначе, могли бы привести к деформации самой социалистической системы, государство старалось строго ограничивать ее масштабы и сферы. Советская власть относилась к существованию «второй экономики» достаточно терпимо до тех пор, пока последняя не переходила отведенные ей границы. Таким образом, «вторая экономика» могла развиваться только за счет неформальной интеграции с официальной экономикой.

Ликвидация командной экономики привела к свертыванию исследований в этой социально-экономической системе.

3 этап: 1991 год по настоящее время.

Изменение экономической и политической ситуации в стране повлекло изменения и в институте неформальной экономической деятельности. Изменились не только качественные и количественные характеристики, но также и степень воздействия на общество в целом, на характер социальных процессов. «Зародившиеся в экономике поведенческие стереотипы переносятся в другие сферы, то есть над теневыми экономическими стереотипами надстраиваются аналогичные им теневые социальные стереотипы, действующие в политической, право-

вой, педагогической, культурной, медицинской, спортивной и других областях» [2, 29]. Из механизма подналадки экономических процессов теневая экономика превратилась в лейтмотив социальной политики государства, отпустившего на самообеспечение основные структуры общества (милицию, армию, образование и пр.), да и все население [1, 92]. Очевидно, что советская «вторая экономика» во многом определила характер постсоветской теневой экономической деятельности.

Во-первых, теневые капиталы, накопленные в советское время, составили финансовую основу приватизации государственной собственности начала 1990-х годов. Приватизация явилась, по сути, каналом выхода на свободу подпольной экономики бывшего СССР. Приватизированная экономика изначально имела «теневой» финансовый фундамент, что в значительной мере предопределило тренд ее развития, осторожное отношение к закону [1, 92].

Во-вторых, связь советской «второй» и постсоветской теневой экономик была обеспечена за счет хозяйствующих субъектов новых организационно-правовых форм, появившихся в процессе перестройки. Функционирование различного рода кооперативов, хозрасчетных подразделений дало возможность для легального перевода государственных ресурсов в частные руки. В долгосрочной перспективе это предполагало накопление значительных ресурсов в частных руках для последующей скупки государственных предприятий. Таким образом, новые организационно-правовые структуры сыграли решающую роль в фактическом узаконивании советского варианта утечки ресурсов с государственных предприятий.

В-третьих, неформальная экономическая деятельность была значительным источником дохода для представителей номенклатуры. С появлением легальных возможностей для предпринимательства этот источник элиминировался. Для восстановления своих доходов необходимо было найти способ поставить бизнес в зависимое положение. Для этих целей использовалось несовершенство законодательной базы, позволяющее интерпретировать законы и другие нормативно-правовые акты достаточно широко, в корыстных интересах. Среди зарубежных экономистов, занимающихся проблемами переходной экономики, даже получила распространение концепция, согласно которой постсоветскую экономику называют экономикой «грабщей руки». Данная концепция предполагает, что государственные чиновники в России 1990-х гг. рассматривали предпринимателя не как объект попечения и заботы, а как объект вымогательства. Поскольку предприниматели не могли в такой атмосфере законопослушно заниматься бизнесом, то они были вынуждены «уходить в тень».

Таким образом, советская система оставила в наследство развитую сеть неформальных отношений в экономике и других сферах. Изменение социально-экономических и политических институтов дало

возможность «второй экономике» СССР в определенной степени выйти из подполья, но в то же время задало вектор образования новых неформальных экономических отношений, которые всегда занимают в переходном обществе особое место. Они заполняют собой пустоты, возникающие при изменении прежней институциональной системы, играют стабилизирующую роль, предоставляя необходимые адаптационные возможности. Институциональные трансформации неизбежно приводят к временному рассогласованию между старыми, привычными механизмами взаимодействия и их новыми формальными аналогами. В России процесс перехода был отягощен рядом сопутствующих неблагоприятных обстоятельств. На данный момент институт неформальной занятости в России является структурированной и самовоспроизводящейся системой, играет важную роль в экономике страны.

Таблица

**Масштабы неформального сектора<sup>65</sup>**

год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
численность, млн. чел.	10,5	11,3	12,5	12,6	12,9	13,8	13,4	11,5	12,9	13,6
% от общей численности	15,8	16,8	18,3	18,2	18,3	19,5	19,3	16,4	18,2	19

Численность работников неформального сектора имеет тенденцию к росту. Увеличение неформальной занятости является индикатором нездорового состояния экономической сферы страны. Однако последствия неформальной занятости не столь однозначны. При определенных условиях не слишком масштабная неформальная занятость может иметь и положительное влияние.

Учитывая значительные размеры и влияние данного явления на экономику страны необходимо проводить крайне взвешенную политику в его отношении.

**Литература:**

1. Барсукова Неформальная экономика: экономико-социологический анализ.
2. Рывкина Р. От теневой экономики к теневому обществу // Pro et Contra. 1999, Т. 4, №1.
3. Титов В.Н. Неформальная экономика в России: исторические традиции // Общественные науки и современность. – 2008. – №5. – С.100-110.
4. Титов В.Н. Неформальная экономика как подсистема рыночного хозяйства. М.: М-Студио, 2008. – 456 с.
5. Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2012: Стат.сб./Росстат. – М., 2013. – С. 191.

<sup>65</sup> Составлено авторами по данным Росстата.

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И КЛАССИФИКАЦИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В современной концепции налоговой безопасности понятие «налоговый риск» занимает весьма важное место. Подход, основанный на обеспечении действенных механизмов защиты участников налоговых отношений, дополнился подходом, основанным на экономическом анализе, классификации и оценке налогового риска, что особенно актуально при формировании налоговой политики. Сравнительный анализ различных рисков, возникающих при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, показывает, что налоговые риски мало изучены, что связано с их спецификой и сложностью исследования.

Налоговый риск, как вероятность возникновения для участников налоговых отношений неблагоприятных и нежелательных последствий, является элементом современной экономической реальности, так как не всегда влечет отрицательные последствия. С одной стороны, неуплата налогов влечет прямое причинение ущерба государству и отражает рост энтропии и упрощение материальной и социальной среды, так как риск привлечения налогоплательщика к ответственности за неуплату налогов является неблагоприятным последствием, как для предприятия, так и для государства, которое уже понесло определенные потери.

С другой стороны, действия предпринимателей по обеспечению своей налоговой безопасности путем налоговой оптимизации являются проявлением функционально-ориентированной самостоятельности и усложнения бизнес-процессов, что влечет за собой обоснованное уменьшение налоговых платежей, увеличение доходов и закономерное развитие бизнеса.

Отличительными признаками налогового риска являются:

1. Налоговый риск – это деяние налогоплательщика, которое проявляется в определенном поведении человека, выраженного как в активной форме действия, так и пассивной форме – бездействия. В основе рискованного поведения в экономической и налоговой сфере находятся человеческие потребности, которые можно разделить на определенные функциональные составляющие: а) стремление налогоплательщика к реализации своих предпринимательских способностей в современной рыночной экономике. Такое стремление имеет рациональное обоснование цели своей коммерческой деятельности, направленное на удовлетворение совокупности человеческих потребностей и на внедрение инновационных технологий, которые составляют основу экономического развития; б) стремление налогоплательщика к получению определенного результата своей деятельности. Результатом может быть как полу-



чение больше дохода и прибыли от своего бизнеса, так и достижение лучших качественных и физических характеристик своей продукции, работ, услуг.

В общем виде результаты действия (или бездействия) налогоплательщика могут быть следующими:

- нейтральными или нулевыми, когда налогоплательщик минимизирует свои налоговые риски путем добросовестного экономического поведения, при этом запланированные результаты совпадают с фактическими;

- эффективными или положительными, когда налогоплательщик, увеличивая и просчитывая свои налоговые риски с помощью эффективного налогового менеджмента, получает высокий результат по сравнению с ожидаемым;

- отрицательными или криминальными, когда увеличение налоговых рисков имеет негативную направленность, способную причинить вредные для общества и государства экономические последствия. В данном случае не имеет значения, осознавал ли налогоплательщик факт нарушения какого-либо нормативно-правового акта и наступления вредных последствий от таких действий (бездействий). Однако, таких предпринимателей не много, они уже не выживают в условиях современных рыночных механизмов, жесткой конкуренции и неизбежности привлечения к ответственности.

Стремление увеличить свои доходы за счет уменьшения налогов – это объективный процесс, обязательными участниками которого являются налогоплательщик и государство с присущими специфическими целями, которые обусловлены интересами, потребностями и задачами каждой стороны, и в связи с этим, уменьшению е налогов необходимо рассматривать как двойственное явление. С одной стороны – это стремление налогоплательщика избежать налога, а с другой – стремление государства не допустить сокращения налоговых поступлений.

Данное явление объективно и не зависит от государственного строя, формы правления, качества налоговых законов и общественной морали. Это поведение налогоплательщика представляется естественным, так как объясняется желанием собственника любыми способом защитить свое имущество и доходы от любых посягательств.

2. Появление налоговых рисков характеризуется исключительно условиями экономической неопределенности и неоднозначности, связанной с альтернативным выбором какого-либо решения в сфере налогообложения. Альтернативность налогового риска проявляется через возможность выбора различных решений при исчислении и уплате налогов. Социально-экономические катаклизмы в течение последнего десятилетия обусловили неустойчивость налоговой политики государства, что в свою очередь привело к принятию огромного числа норма-

тивно-правовых актов в этой сфере. Сегодня налоговая сфера в России отличается нестабильностью и самой «богатой» нормативной базой. Положения отдельных статей Налогового кодекса РФ часто не соответствуют как нормам других отраслей законодательства (бюджетного, гражданского), так и вступают в противоречие с нормами действующих положений самого Налогового кодекса. К настоящему времени в РФ сложилась налоговая система, которая не может считаться окончательной и постоянно находится в процессе развития.

3. Отличительной особенностью налогового риска является вероятность наступления, как желаемого, так и неблагоприятного результата для налогоплательщика в виде материальных и нематериальных последствий.

В качестве основного критерия налоговой безопасности следует рассматривать налоговые риски, которые представляют собой вероятность возникновения неблагоприятных последствий для государства, общества и личности в сфере налоговых взаимоотношений в условиях экономической неопределенности и неоднозначности. При этом увеличение налоговых рисков в системе экономической и налоговой безопасности детерминировано кризисными явлениями, проявляющимися на современном этапе в общемировом финансовом пространстве.

Налоговые риски необходимо выявлять: по исчислению и уплате налогов и сборов; по составлению налоговых деклараций и налоговому контролю; по исполнению федеральных и региональных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов; по оценке налоговой нагрузки налогоплательщиков и динамике налоговых поступлений в бюджеты всех уровней; анализу налоговой оптимизации в рамках выявления налоговых правонарушений. Однако по настоящее время отсутствуют стандартные методики и процедуры выявления и оценки налоговых рисков в системе налоговой безопасности.

В методологическом плане наиболее оптимальной для построения системы налоговой безопасности является, на наш взгляд, следующая многофункциональная классификация налоговых рисков по основным признакам:

*По субъектам налогообложения.* Они относятся к обязательным элементам налогообложения, характеризуют юридических и физических лиц, на которых законодательством возложена обязанность уплачивать налоги. Налоговые риски, которые возникают в этой группе классификации, спровоцированы субъективными деяниями самих налогоплательщиков, налоговых агентов, сборщиков налогов и сборов, так как уплата налогов влечет за собой уменьшение их имущества за счет обязательного и безвозмездного отчуждения собственных денежных средств в пользу государства.

Данное явление объективно и не зависит от государственного строя

и налогового законодательства. Оно обусловлено основной функцией налогов – фискальной, а также экономическим содержанием налога – законно установленным, принудительным и обязательным изъятием части собственности граждан и их объединений для государственных нужд. В результате такого противоположно-векторного проявления налоговых интересов неизбежно возникает глобальный фактор налогового риска, который необходимо исследовать посредством современных методологических подходов.

*По взаимозависимости субъектов налогообложения* налоговые риски могут возникнуть среди взаимозависимых лиц, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности, когда при взаимной договоренности в результате осуществления определенных сделок получена необоснованная налоговая выгода. К таким взаимозависимым лицам относятся: организация, доля участия которых в уставном капитале другой организации превышает 20%; физические лица, которые находятся в подчинении и по должностному положению у другого лица; физические лица, находящиеся в родственно-семейных отношениях между собой.

Основным принципом рыночной экономики является свобода предпринимательства, поэтому нет ограничений по выбору партнера для ведения предпринимательской деятельности, однако налогоплательщики, которые ведут бизнес с аффилированными (взаимозависимыми) лицами автоматически попадают в группу налогового риска.

*По объектам налогообложения.* В соответствии с нормами Налогового кодекса РФ каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения, определяемый в соответствии с установленными требованиями. Проявление налоговых рисков через объекты налогообложения детерминируется возникновением обязанности по уплате налогов от имеющихся объектов в виде имущественных прав (на недвижимость, транспорт, землю), неимущественных прав (пользование объектами животного мира, водных биологических ресурсов), результатов финансово-хозяйственной деятельности (прибыль, доходы, стоимость реализованных товаров, работ, услуг), действий налогоплательщика по реализации товаров (работ, услуг), ввозу (вывозу) на территорию государства, по обращению в суды, выступая истцом или ответчиком.

*По налоговой базе.* Налоговые риски бывают стоимостные или физические в зависимости от налоговой базы, которая представляет собой количественную характеристику объекта налогообложения и является основой для исчисления налогов. К этой группе рисков относятся всевозможные варианты минимизации налогообложения, начиная от стоимостного занижения доходов, выручки, стоимости имущества, и кончая искажениями физических показателей объемов выполненных работ (слуг), объемов добытого сырья.

*По содержанию.* Классификация налоговых рисков по содержанию характеризуется видами существующих налогов, в которых непосредственно формируются источники опасности, – это федеральные, региональные, местные налоги и специальные налоговые режимы.

*По величине ущерба* налоговые риски могут быть предельными, значительными и незначительными. При этом величину ущерба отдельно для физических и юридических лиц предлагается рассчитать на основе норм финансово-правового законодательства при привлечении организаций и физических лиц к ответственности за неуплату налогов в следующем порядке.

– Для физических лиц ущерб: незначительный до 600 тыс.рублей, значительный – от 600 до 3000 тыс.рублей, предельный – 3000 тыс. рублей и более (УК РФ, ст.198).

– Для юридических лиц ущерб: незначительный до 2000 тыс.рублей, значительный – от 2000 до 10000 тыс.рублей, предельный – 10000тыс. рублей и более (УК РФ, ст.199).

На современном этапе объективно существуют различные *степени вероятности* возникновения налоговой безопасности при исполнении налогоплательщиками обязанностей по уплате налогов, которые можно разделить на весьма *вероятные и маловероятные*. Чем больше объективная неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем выше и степень налогового риска.

*По причинам проявления* налоговые риски бывают *случайные и преднамеренные*. Причина проявления налоговых рисков носит умышленный характер в том случае, если налогоплательщик предвидел вредные последствия своих действий и хотел наступления этих последствий (например, уклонение от уплаты налогов). Если риск возник в результате арифметической ошибки, сбоя компьютерной системы, то это случайная причина появления налогового риска.

*По характеру обнаружения* налоговые риски могут быть *явными и скрытыми*. Простейший пример явной угрозы налоговой безопасности – это резкое уменьшение сумм налоговых платежей или значительные отклонения показателей финансово-хозяйственной деятельности текущего периода от аналогичных показателей за предыдущие периоды.

В условиях построения новых социально-политических и экономических отношений в России, основой налоговой безопасности ставится задача предотвратить попадание субъектов предпринимательства, общества и государства в зоны высоких налоговых рисков, к которым следует отнести:

– потерю способности налогоплательщиков выйти из экономического кризиса;

– недостаточность собственных ресурсов для выполнения своей финансово-хозяйственной деятельности;

- усиление налоговой нагрузки и криминализация экономики;
- функциональна неспособность государства поддерживать общество и бизнес, создав режим наибольшего экономического и налогового благоприятствования.

Таким образом, классификация налоговых рисков в системе экономических отношений имеет свои специфические особенности, отличные от других рисков. Это объясняется фискально-регулятивной сущностью налоговых отношений и отличительной спецификой императивного воздействия на финансово-хозяйственную деятельность экономических субъектов. Организация обеспечения налоговой безопасности государства и бизнеса усложняется тем, что, как правило, реальные налоговые поступления в бюджетную систему государства всегда меньше, чем реальная потребность в них. Все эти обстоятельства накладывают особый отпечаток при выявлении и устранении налоговых рисков в целях соблюдения баланса общественных отношений. По мере развития экономических отношений и совершенствования налоговой системы должно происходить уточнение и изменение классификации налоговых рисков по различным признакам с целью их осмысления, оценки и разработки эффективных методов управления в целях безопасного существования государства и бизнеса в условиях рыночной экономики.

#### *Литература:*

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями).
4. Воротнев А.С. Литвиненко А.Н. Феофилова Т.Ю. Финансовая безопасность государства: Проблемы управления рисками: Монография. – СПб : ИВЭСЭП, 2006.
5. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник. – М: изд.Юрайт, 2011.
6. Тимофеева И.Ю. Методологические основы управления налоговыми рисками в условиях глобального экономического кризиса и налоговая безопасность//Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №3 (210). – С.47-51.
7. Тихонов Д.Н. Налоговое планирования и минимизация налоговых рисков. – М. : Альпина Бизнес Букс. 2004.
8. Щекин Д.М. Налоговые риски и тенденции развития налогового права. Монография. М. : Статут, 2007.

## **СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ – СИСТЕМА ОЦЕНОК ПЕРСПЕКТИВ**

В настоящее время наблюдается жесткая конкуренция на банковском рынке, устоять в которой без создания эффективной системы управления не представляется возможным. И многие банки, которые не смогли работать на перспективу, а ставили перед собой кратковременные задачи, на сегодняшний день постепенно уступают свое место тем банкам, которые имеют не просто эффективную систему управления, а ставят перед собой стратегические и перспективные цели.

Но главный вопрос для эффективного управления состоит не просто в разработке стратегии, а в умении дать оценку выбранной стратегии. Ведь классическая схема управления кроме фазы планирования и регулирования включает фазу контроля. А для того, чтобы проконтролировать нужно опираться на какие-то показатели. Поэтому после того, как стратегия утверждена и внедрена, встает вопрос об оценке эффективности данной стратегии.

В данном ключе следует отметить, что в процессе управления человеческими ресурсами персонал необходимо рассматривать не как издержки, а как активы предприятия, которые в перспективе функционирования организации позволят повысить уровень ее доходности и конкурентоспособности. [1]

На сегодняшний день в мире, как и в России, наиболее традиционной системой оценки деятельности кредитной организации является метод финансовых показателей. Данный метод основан на данных бухгалтерских балансов и финансовой отчетности. Такими показателями являются прибыльность капитала, прибыльность активов, прибыльность инвестиций, у нас в стране применяются показатели, характеризующие доходность, качество капитала, качество активов, ликвидность и другие показатели. При помощи данных показателей можно дать полную оценку деятельности кредитной организации, но только с финансовой стороны. Однако, в информационный век более важными для успеха компании представляются оценка нематериальных активов и неиспользованных возможностей. Ведь существуют такие нематериальные активы, которые не находят свое отражение в балансе, но тем не менее могут оказаться решающими для достижения успеха. Речь идет о таких нематериальных активах, как продвижение на рынок новых банковских продуктов, потенциальные возможности, опыт, заинтересованность и профессионализм работников, лояльность клиентов, развитие информационных систем.

Поэтому в 90-х годах появилась система, авторами которой являются Роберт Каплан и Дейвид Нортон. Называется она «Сбалансированная система показателей» или Balanced Scorecard. Данная система объединяет финансовые и нефинансовые показатели и дополняет оценку уже свершившегося прошлого (финансовые показатели характеризуют уже результат деятельности) системой оценок перспектив.

Традиционные методы, такие как «классическая» аттестация персонала, уже не отвечают требованиям сегодняшнего дня. Чтобы преуспеть в мире современного бизнеса, предприятиям необходимы инновационные средства и методы управления, ориентированные на постановку целей и определение персональной ответственности сотрудников. Технология управления по целям, подкрепленная грамотными материальными стимулами, помогает мотивировать персонал на новые грандиозные достижения и креативное самосовершенствование. [2]

Основные сложности возникают на этапе внедрения ССП, если данная система воспринимается только как система мотивации, а не как система управления по целям. Управление по целям (Management by Objectives, МВО) является передовым методом управления бизнесом и персоналом. Он предполагает активное вовлечение сотрудников в процесс достижения стратегических корпоративных целей, что является одним из основных факторов, гарантирующих успешные перспективы развития предприятия в динамичной рыночной среде.

ССП представляет собой систему, используемую для достижения главных целей любого бизнеса, таких как привлечение и удержание потребителей (клиентов), рост профессионализма сотрудников, увеличение доходов и снижение затрат. Все эти ценности исповедует всеобщее руководство качеством. [3, С.36]

При написании данной статьи использовались нормативные документы Банка России, отдельные концептуальные положения о стратегическом менеджменте и о системе Balanced Scorecard, изложенные в работах отечественных и зарубежных ученых и специалистов-практиков, другая научная и учебная литература, материалы периодической печати.

#### *Литература:*

1. Еремина Н. Деньги решают не все / Н. Еремина // Директор. – 2008. – №1. – С. 81-87.
2. Колобова Е.А. Как мотивировать персонал? / Е.А. Колобова, В.И. Пирогов, Л.В. Волкова // ЭКО. – 2008. – №6. – С. 82-95.
3. Шапиро С.А. Мотивация: учебное пособие / С.А. Шапиро. – М.: Гросс-Медиа, 2008.

## **ВЛИЯНИЕ ИДЕОЛОГИИ НА ЭКОНОМИКУ ГОСУДАРСТВА**

*Идеология – описание невидимой цели,  
которая оправдывает видимые средства.*

**В. Пелевин, Empire V.**

Отказ от коммунистической идеологии, подразумевавшей доминирование государства в хозяйственной жизни общества, привел все постсоветское пространство в состояние хаоса и непредсказуемости. Чем мгновенно и воспользовались страны Запада, уже имевшие на тот момент действенные стратегии по экономическому и политическому порабощению других стран.

«Хозяйственный паттернализм, поддерживаемый экономической идеологией советских времен, сменился частнособственническими настроениями, привнесенными нам западным либерализмом. Такая смена идеологий, сопровождаемая полнейшим замешательством государства, не осознавшего на тот момент свою роль в экономической жизни общества привела к мгновенной криминализации хозяйственной жизни на всех уровнях.» [1]

Никакой справедливой приватизации в таких условиях и быть не могло. В результате административно-командная экономика превратилась в новый вид – «экономика криминального типа», которую новоявленные либерально-демократические политики с коммунистическим прошлым и криминальным настоящим называли «рыночной».

Такое положение вещей стало возможным благодаря отсутствию идейного фундамента экономического преобразования общества, необходимость в котором кажется вполне очевидной. Соблазнившись картинкой благополучия западного мира, отечественные реформаторы решили воплотить в собственной стране чуждую славянскому миру экономическую идеологию, исповедующую крайний индивидуализм. Что неизбежно привело к социальным конфликтам и демографическим катаклизмам.

Но вся суть заключается в том, что либерализм абсолютно не способен поддерживать социальную справедливость и процветание всех слоев общества. Эта идеология проповедует превосходство интересов личности над интересами общества и государства. Она была создана на Западе с целью поддержки и процветания богатейшей прослойки общества, которая логично заинтересована в минимизации государственного вмешательства в экономику. По причине различий нашего общества с западным на ментальном уровне, наше общество никогда не сможет



принять либеральную идеологию в качестве главной предпосылки экономической и хозяйственной деятельности в стране. В сознании славян всегда доминировала вера в сильного царя (в современной трактовке – государство), который бы жестко восстанавливал социальную справедливость для всех проживающих на территории страны народов. Такое положение дел очень мешает западному миру, пытающемуся насадить в нашей стране «свободу», которая при отсутствии умения ей пользоваться способна привести народ к экономической и социальной катастрофе, что было довольно хорошо видно в 90-х годах.

Стоит признать, что Запад достаточно преуспел в своих попытках насаждения новой идеологии, не без помощи части населения, бездумно клюнувших на приманку либерализма. Это был психологически довольно выверенный ход, ведь человек чаще всего ищет причины своего неблагополучия в жизни во внешнем окружении. Непонимание того, что ты – абсолютно свободный человек и сможешь в своей жизни абсолютно все, что захочешь – главная мишень технологии цветных революций, активно организуемых США при поддержке ЕС. Играя на свободлюбии людей, они обрекают на экономическое рабство то общество, на которое направлен их вектор либеральной пропаганды, являющейся ловушкой для доверчивой и экономически неподкованной части общества.

И именно это и является целью Запада, потому, что в момент экономического краха страны-жертвы, является спаситель, представляющий один из международных финансовых институтов, с предложением поддержки проводимых правительством реформ. В такой ситуации ресурсная база страны мгновенно переходит под контроль инвестора и завоеванная страна мигмом пополняет ряд таких же порабощенных стран, превращаясь в колонию нового образца, сырьевой придаток, источник дешевой рабочей силы и рынок сбыта товаров и услуг страны-завоевателя. И аналогичный процесс повторяется в очередной бедной стране.

Либерализм уже давно является орудием порабощения богатыми странами бедных, он прочно завладел мозгами очень большого числа людей, внося вклад в раскол общества по ментальному признаку. («Коли нету здравого ума, не будут долговечны державы, где перемен сплошная кутерьма.» – Н. Макиавелли.) Либерализм легко превращает свободу общества в словоблудие, целеустремленность – в хождение по головам ради личных интересов, заслуженную значимость и авторитетность в возвышение себя за счет унижения окружающих и самолюбование. В дезориентированном с идеологической точки зрения обществе это довольно просто. «Обман на войне – залог победы, шкура лисы – вот тайная моя кольчуга» (Ф.Ницше). Кстати, в том же его произведении содержится и суть истинного отношения Запада, так заботящегося о правах и свободах человека по всему миру – «Люблю ли я вас всех? Так любит всадник коня, он к цели его доставляет».

Но все же – может ли идеология быть не только инструментом ведения войны, а способствовать процветанию страны? Как мы видим из истории хозяйственного развития – может, но достаточно непродолжительное время. На смену одной идеологии приходит другая и процесс запускается снова. Основной причиной такого процесса является неспособность современных идеологий формировать общественную консолидацию, что приводит к активизации социального расслоения общества, ведущего к разногласиям внутри него. А разногласия являются благодатной почвой для проталкивания интересов третьей стороны, что в наше время сводится к банальному захвату ресурсов.

Экономическая политика государства в наши дни во многом формируется на основе господствующей идеологии. В рамках экономической идеологии формируется представление и объяснение соответствующих идей, выявление и диагностика проблем, формулирование принципов регулирующего влияния, осознание назначения государственного регулирования для общества. Проще говоря – происходит самоописание государственного регулирования экономики. Четкое понимание идеологии дает обществу более полное и корректное представление о смысле и назначении выполняемых государством действий.

Здесь приходит понимание того, что политическая идеология должна содержать в себе, как часть, экономическую идеологию, как это было в нашей стране при коммунистическом строе, когда частью политики государства было привнесение экономической культуры обществу, коя является проекцией общей культуры на сферу социально-экономических отношений, а так же особой системой регуляции экономической деятельности и экономического поведения. Экономическая культура здесь – способ мышления и деятельности народа, с помощью которого люди адаптируются к социально-экономическим условиям своего существования. Она должна состоять из поведенческих стереотипов, подкрепленных экономическими знаниями.

Для обеспечения продолжительного существования идеологии, включающей в себя особый экономический строй, в центре внимания экономической культуры должен стоять вопрос о гармонизации государственных и региональных интересов, а так же интересов индивидуальных лиц.

Таким образом экономическая культура позволяет оптимизировать процесс согласования интересов государства и общества, при этом главным моментом является желания государства и общества активно взаимодействовать. Здесь нельзя не заметить, что согласование интересов вызывает необходимость иметь знания об особенностях общества во всех его сферах, уметь прогнозировать экономические последствия принимаемых решений и иметь определенный опыт таких взаимодействий. Все это достигается на основе экономического обучения, которое

играет важнейшую роль в деле достижения понимания деятельности государства обществом, что неизбежно должно создать основу для взаимовыгодного сосуществования.

Таким образом мы можем прийти к выводу, что идеология оказывает существенное влияние на экономику и жизнь общества, и грамотное составление и использование не только делает ее действенным инструментом внешнеполитического влияния, но и способствует укреплению стабильности внутри государства.

#### *Литература:*

1. «Как влияет экономическая идеология на пределы государственного вмешательства в экономику» Владимир Васильевич Подгорный, кандидат наук по государственному управлению, доцент.

**Шаронов С.А.**

## **ДОГОВОРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Актуальность темы обусловлена необходимостью выработки экономико-правовой стратегии модернизации России. При этом, сущность экономической стороны вопроса определяется тем, что под экономикой понимается «сфера создания и распределения материальных и духовных благ, обеспечивающих человеческую жизнедеятельность» [3, с. 3]. В свою очередь, содержанием правовой стороны исследуемой проблемы является состояние регулирования общественных отношений, в процессе которых создаются и распределяются соответствующие блага. В этом контексте возрастает значение охранной деятельности как разновидности современного предпринимательства в решении социально-экономических задач государства [8, с. 22].

Как было установлено в предыдущих исследованиях, договор охраны является основанием для возникновения охранной деятельности [9, с. 52]. Однако классики отечественной цивилистики придавали договору значение и одного из *средств* «индивидуального» *регулирования отношений* его сторон [1, с. 55]. Применительно к охранной деятельности, суть этой роли договора заключается в том, что он внедряет нормы гражданского права в отношения, возникающие между заказчиком и исполнителем охранных работ (услуг) и, с учетом воли сторон, выступает средством их правового регулирования.

Таким образом, **целью** публикации является определение договорных аспектов правового регулирования рассматриваемого вида предпринимательства. Для ее достижения необходимо решить следующие **задачи**: 1) сформулировать понятие «средства правового регулирования охранной деятельности» и определить в них место договора охраны; 2) установить аспекты договорного регулирования и дать им краткую характеристику; 3) внести предложения по совершенствованию гражданского законодательства.

В контексте решения **первой задачи**, подчеркнем, что в практике охранной деятельности средства правового регулирования должны иметь конкретные формы, а их применение должно влиять на динамику этого вида предпринимательства. Проведенный анализ показывает, что в широком смысле содержанием таких средств является синтез «правовых возможностей» и «действий», а само правовое регулирование осуществляется с целью упорядочивания динамики отношений. Применительно к гражданскому праву в целом, и к охранной деятельности – в частности, под термином «действия» следует понимать возникновение, изменение или прекращение соответствующих правоотношений. Резюмируя вышеназванные положения, под «*средствами правового регулирования охранной деятельности*» следует понимать «*санкционированную государством совокупность (систему) правовых элементов, использование которых приводит к установлению, изменению или прекращению отношений охранной деятельности*».

Система изучаемых средств представляет собой *совокупность* следующих *элементов*: 1) нормативный правовой акт; 2) правовой институт лицензирования; 3) правовой институт надзора и контроля; 4) в некоторых случаях административные и судебные акты; 5) *договор охраны*.

Таким образом, *договор охраны является средством правового регулирования охранной деятельности*.

Для решения **второй задачи** установим содержание понятия «*договорные аспекты*», для чего определим содержание терминов «*договор охраны*» и «*аспект*».

Под договором охраны понимается «соглашение между заказчиком и исполнителем, в соответствии с которым исполнитель, берет на себя обязательство по заданию заказчика выполнить охранные работы (оказать услуги), направленные на защиту объектов охраны от противоправных посягательств, а заказчик обязуется принять эти работы (услуги) и оплатить» [9, с. 53].

В словаре С. И. Ожегова под словом «аспект» понимается «точка зрения, взгляд на что-нибудь» [6, с. 37].

Таким образом, «*договорные аспекты – это авторская точка зрения на правовое регулирование охранной деятельности, осуществляемое посредством договора охраны как комплексной гражданско-правовой категории*».

Заметим, что договорные аспекты начали формироваться еще в глубокой древности. Так, римское право рассматривало договор с трех точек зрения: как основание возникновения правоотношения, как само правоотношение и как форму, которую, соответствующее правоотношение принимает [4, с. 183-185].

Доктрина современного гражданского права заключается в признании договора и как основания правоотношения, и как само правоотношение, и как форму, которое это правоотношение принимает [2, с. 14].

Для решения поставленной задачи, объединим договорные аспекты в две большие группы. В *первую группу* – «договор-сделка» – будут входить категории «юридический факт», «соглашение», «документ». Во *вторую* – «договор-правоотношение» – категория «обязательство».

Необходимость анализа и последующего синтеза структурных аспектов договора обусловлена применением к нему правил Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) о сделках, обязательствах и других, входящих в понятие «договор» категорий.

Обратим внимание на эти *группы* более подробно, применительно к договору охраны, поскольку такой анализ позволит выявить аспекты договора как регулятора отношений охранной деятельности.

**Договор-сделка** характеризуется следующими аспектами: *юридический факт, соглашение, документ.*

Рассмотрим вышеперечисленные категории более подробно.

**Юридический факт.** Согласно ст. 8 ГК РФ гражданские права и обязанности возникают из договоров и иных сделок. Важно обратить внимание на то, что и договор, и сделка могут быть, как предусмотренными, так и не предусмотренными законом, но в любом случае не противоречащими ему. Ввиду того, что договор охраны не предусмотрен ГК РФ, проведем аналогию с закрепленным в законе (акте гражданского законодательства) понятием «частная охранная деятельность». Как показывает проведенный ранее анализ, договор в рассматриваемом значении представляет собой основание возникновения частной охранной деятельности и составляет ступень в классификации *юридических фактов* [9, с. 52]. Согласно ст. 8 ГК РФ, под юридическим фактом понимаются фактические обстоятельства, порождающие правовые последствия, которые могут возникать как по воле субъектов гражданского права, так и помимо их воли. Это позволяет классифицировать юридические факты на *действия и события*, которые в зависимости от их природы могут быть правомерными и неправомерными. Как следует из содержания ст. 1 Закона РФ от 11 марта 1992 г. № 2487-1 «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» (далее – Закон о частной охране) частная охранная деятельность определяется как оказание услуг на возмездной договорной основе. Следовательно, там, где появляется договор, там и возникает рассматриваемый вид деятельно-

сти. Синтезировав юридические факты и нормы вышеназванной статьи Кодекса, можно сделать следующий вывод: договор на оказание услуг частной охранной деятельности является правомерным юридическим действием, лежащим в основе возникновения частной охраны. Поскольку частная охранная деятельность является разновидностью охранной деятельности, по своему содержанию имеющей возмездную договорную основу, то договор охраны, как и его разновидность (договор на оказание услуг частной охранной деятельности) *является юридическим фактом возникновения охранной деятельности.*

Таким образом, договор охраны представляет собой правомерное поведение, выраженное действиями заказчика и исполнителя, в связи с которым нормы гражданского законодательства связывают возникновение, изменение и прекращение отношений охранной деятельности.

*Соглашение.* Согласно ч. 3 ст. 154 ГК РФ для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух, трех и более сторон. В этом контексте договор как сделка представляет собой *соглашение двух и более лиц*. При этом его сущностью является как «совпадение воли сторон», так и внешняя форма ее выражения – «главным образом единый волевой акт» [2, с. 147].

*Документ.* Необходимость оформления воли сторон, в качестве документа обусловлена правовым содержанием охранной деятельности, а также содержанием других средств правового регулирования – нормативным правовым актом и лицензированием. Например, согласно ст. 9, 12 Закона о частной охране, договор и акт о выполнении охранных работ (услуг) подлежит хранению в течение пяти лет. Кроме того, к договору прилагаются и документы, подтверждающие нахождение охраняемого имущества в собственности или в другом законном состоянии. Следовательно, этот акт признает договор в качестве одного из документов охранной организации.

Отсутствие договора – документа в охранной организации является грубым нарушением охранной деятельности (ст. 11. 5 Закона о частной охране) и может повлечь за собой аннулирование соответствующей лицензии. В этом случае договор в названном аспекте является неотъемлемой частью содержания охранной деятельности, а его отсутствие, в соответствии с другими средствами ее правового регулирования (административным и (или) судебным актом), может повлечь за собой прекращение отношений охранной деятельности.

В контексте проводимого анализа, признание договора разновидностью сделки позволяет применить к нему *правила* ГК РФ о сделках.

*Во-первых*, это правила о *форме сделок*. Так, договор охраны должен заключаться в простой письменной форме, поскольку его стороной (исполнителем) всегда является юридическое лицо – охранная организация (ст. 161 ГК РФ).

*Во-вторых*, это правила о *недействительности сделок*. Например, согласно ст. 173 ГК РФ сделка юридического лица (исполнителя), совершенная за пределами его правоспособности, может быть признана недействительной. На практике это означает, что договор охраны должен быть заключен в соответствии с целями и задачами деятельности охранной организации (выполнением охранных работ и (или) оказанием услуг), подтвержденными соответствующей лицензией. Однако, как показывает судебная практика, в основе недействительности договора охраны как сделки может лежать не только превышение пределов правоспособности охранной организации. Например, договор охраны был заключен заказчиком, в отношении которого была введена процедура наблюдения. Однако в нарушение п. 2 ст. 64 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», договор как сделка, заключенный без согласия временного управляющего является оспоримым [5]. Исследовав материалы дела, ввиду совершения сделки без письменного согласия временного управляющего, суды обоснованно признали ее недействительной на основании указанных норм закона [7].

Сущность **договора охраны – правоотношения** проявляется в том, что он формирует содержание прав и обязанностей его сторон. В этом аспекте договор представляет собой следующую структуру: 1) *субъекты* – заказчик (физические и юридические лица) и исполнитель (охранная организация); 2) *объект правоотношения* – охранные работы (услуги), возникающие по поводу объекта охраны; 3) *содержание правоотношения* – субъективные права и юридические обязанности его субъектов.

Исследуемый договор как правоотношение имеет относительный характер. Эта относительность обусловлена наличием: 1) субъектов отношения – конкретным заказчиком и исполнителем охранных работ (услуг); 2) объектом отношения – согласованным сторонами объектом охраны и средствами обеспечения его состояния защищенности (охранные работы и (или) охранные услуги); 3) конкретным содержанием – согласованными сторонами субъективными правами и обязанностями.

Таким образом, содержание договора – правоотношения представляет собой *субъективные права и юридические обязанности его сторон*. Статусная форма содержания выгладит следующим образом. Субъективное право заказчика есть право требования надлежащего исполнения договорных обязательств, а субъективное право исполнителя – право требования оплаты оказанных услуг. В свою очередь, юридическими обязанностями субъектов будут выступать: 1) обязанность субъекта (заказчика) – заказать, принять и оплатить услуги охранной деятельности; 2) обязанность субъекта (исполнителя) – выполнить охранные работы (оказать услуги) надлежащим образом в соответствии с условиями договора.



*Элементом договора – правоотношения* является категория «*обязательство*», что позволяет применять к договорным отношениям как общие, так и специальные нормы ГК РФ об обязательствах.

В контексте *общих норм ГК РФ* обязательство представляет собой действия должника и кредитора, связанные с выполнением охранных работ (услуг) охранных услуг. Подобные действия совершают заказчик и исполнитель. Так, одно лицо (должник – охранный организация) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора – заказчика) действия по выполнению охранных работ (оказанию охранных услуг), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. Особенность договора как обязательства заключается в том, что и исполнитель, и заказчик исполняют обязанности в пользу другой стороны, то есть одновременно являются кредитором и должником. Например, заказчик, наряду с правом требования исполнения охранных услуг, обязан их принять и оплатить, а исполнитель – имеет право требовать от заказчика оплаты таких услуг. Среди правил об исполнении обязательств (гл. 22 ГК РФ), применимых к договорному регулированию, следует отметить: исполнение обязательств надлежащим образом, в соответствии с условиями и требованиями Закона, недопустимость одностороннего отказа от исполнения обязательств, исполнение обязательств надлежащему лицу, определения срока и места исполнения обязательств.

*Специальными нормами ГК РФ* об обязательствах применительно к договору охраны выступают нормы гл. 37 «Подряд» и (или) гл. 39 «Возмездное оказание услуг».

Резюмируя сказанное в публикации, можно сделать следующие *выводы*.

Договор охраны является средством правового регулирования охранной деятельности, поскольку способствует возникновению, изменению и прекращению отношений этого вида предпринимательства.

Договорными аспектами правового регулирования охранной деятельности являются гражданско-правовые категории «*сделка*» и «*правоотношение*». Их содержание влияет на совершенствование исследуемого вида предпринимательства в контексте экономико-правовой модернизации России.

На основании сделанных выводов предлагается внести в авторский проект Федерального закона «*Об охранной деятельности в Российской Федерации*» нормы, связанные с договорными аспектами правового регулирования охранной деятельности.

С этой целью предлагается дополнить понятийный аппарат закона следующим определением «*Договор охраны – соглашение между заказчиком и исполнителем (охранной организацией), основанное на встречном обязательстве сторон, в соответствии с которым исполнитель в пределах прав предоставленных лицензией берет на себя обязательство*



*по заданию заказчика выполнить охранные работы (оказать охранные услуги), направленные на защиту объектов охраны от противоправных посягательств, а заказчик обязуется принять эти работы (услуги) и оплатить».*

#### **Литература:**

1. Алексеев С. С. Односторонние сделки в механизме гражданско-правового регулирования // Антология уральской цивилистики. 1925-1989: Сборник статей. М.: Статут, 2001. С. 54-58.
2. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М.: Статут, 2002. 848 с.
3. Каменецкий В. А., Патрикеев В. П., Рыженков А. Я., Черноморец А. Е. Экономика третьего тысячелетия (социальные и правовые очерки элементарной экономики). М.: Изд-во «Новый индекс», 2013. 160 с.
4. Летяев В. А. Рецепция римского права в России XIX – начала XX века (историко-правовой аспект). Волгоград: Изд. ВолГУ, 2001. 43 с.
5. О некоторых вопросах практики применения арбитражными судами положений абзаца второго пункта 1 статьи 66 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»: Информационное письмо Президиума ВАС Рос. Федерации от 14 апреля 2009 № 129 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Рос. Федерации. 2009. № 7.
6. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70000 слов/ Под ред. Н. Ю. Шведовой. М.: Рус. яз., 1989. 924 с.
7. Постановление ФАС Уральского округа от 30 декабря 2013 г. № Ф09-7072/11 по делу № А07-7110/2011 // СПС «Консультант Плюс».
8. Шаронов С. А. Особенности правового положения субъектов корпоративного отношения в частной охранной организации // Гражданское право. 2014. № 4. С. 22-25.
9. Шаронов С. А. Предмет договора охраны // Закон и право. 2014. № 6. С. 52-55.

**Шмелева Д.В.**

## **ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

До недавних пор российская инновационная сфера переживала не лучшие времена. За период с 2003 года по 2008 год доля российских учёных, по оценке Королевского общества (Великобритания), от глобального числа публикаций в научных изданиях стала менее 2%. Российская

наука оказалась вне первой десятки государств в сфере научной деятельности. В связи с этим, государством вопросы регулирования инновационной деятельности не затрагивались в достаточной степени.

Однако в последнее десятилетие ситуация стала меняться в лучшую сторону. Государством задан курс на совершенствование российской науки, модернизирование отдельных структурных подразделений и строительство новых инновационных центров.

На сегодняшний день в области развития инновационной инфраструктуры основным является проект по созданию и функционированию территориально обособленного инновационный центр Сколково в целях осуществления исследований, разработок и коммерциализации их результатов по определенным направлениям. Организация деятельности названного ИЦ регламентирована Федеральным законом от 28.09.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково». Данный закон определяет основные направления исследовательской деятельности центра, особенности деятельности участника проекта, и права и обязанности управляющей компании центра, на которую возложена реализация проекта.

На данный момент ведётся строительство ещё одного инновационного центра «Иннополис» в г. Казань р. Татарстан. Принят ряд подзаконных нормативно-правовых актов, касающихся регулирования правового статуса данного наукограда. С окончанием строительства законодателем на федеральном уровне будет регламентирован статус «Иннополиса» инновационного центра.

Помимо вышеуказанных нормативно-правовых актов законодателем принято множество других актов, касающихся регулирования инновационной деятельности в России.

В связи с принятием Федерального закона от 21 июля 2011 года № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике», на федеральном законодательном уровне впервые были сформулированы понятия инновационной деятельности, и смежных с ним понятий инновация, инновационный проект и инновационная инфраструктура. В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (далее также – Закон о научно-технической политике) в редакции от 02.11.2013 г. [4] инновационная деятельность представляет собой деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленную на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

Кроме того, названный нормативно-правовой акт, в целом регулируя организацию научно-техническую деятельность, регламентирует

вопросы государственной поддержки инновационной деятельности (глава IV.1).

С развитием инновационной деятельности в Российской Федерации и ростом числа нормативно-правовых актов, регулирующих данную сферу, назрела необходимость ухода от наличия их множественности и создания единого законодательного акта, в котором устанавливались бы понятие, виды инноваций, порядок осуществления инновационной деятельности, основные цели и принципы ее осуществления, уточнялся бы ее субъектный состав, разграничивались бы полномочия между субъектами и федеральным центром.

Данный процесс будет являться своевременным, хотя и длительным, поскольку в отличие от других стран, Россия не совершенствует правовое регулирование инновационной деятельности, а создает его заново [2, 182].

Стоит отметить, что попытки принятия единого законодательного акта, устанавливающего правовые основы осуществления инновационной деятельности, принимались неоднократно. Так, Федеральный закон «Об инновационной деятельности и о государственной инновационной политике» [3], принятый в третьем чтении Государственной Думой 1 декабря 1999 года и одобренный Советом Федерации 23 декабря 1999 года, и.о. Президента Российской Федерации В.В. Путин отклонил. В своём письме Президент пишет: «В Федеральном законе, устанавливающем согласно его преамбуле правовые основы осуществления инновационной деятельности в научно-технической и производственно-технологической сферах, вместе с тем не дается четкого определения предмета его регулирования – инновационной деятельности. Согласно абзацу второму статьи 1 Федерального закона «инновационная деятельность» – это выполнение работ и (или) оказание услуг по созданию, освоению в производстве и (или) практическому применению новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса. Из этого определения следует, что одним из критериев отнесения конкретного вида деятельности к инновационной является новизна или совершенствование создаваемой и осваиваемой в результате этой деятельности продукции или технологического процесса. Однако в Федеральном законе не указаны признаки, по которым продукцию или технологический процесс можно отнести к новым или усовершенствованным до такой степени, чтобы деятельность по созданию и освоению этой продукции или технологического процесса можно было отнести к инновационной...» [5].

В этой связи 23 октября 2009 г. депутатами Государственной Думы И.Д. Грачёвым, Н.В. Левичевым и О.Г. Дмитриевой был внесён проект Федерального закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации» №344994-5, учитывающий пожелания Президента и Правительства РФ.

В новом законопроекте даётся расширенное понятие инновационной деятельности: «Под инновационной деятельностью в настоящем Законе понимается деятельность, направленная на трансформацию результатов интеллектуальной деятельности в виде изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, баз данных, ноу-хау, программ для ЭВМ, результатов НИР и НИОКР в товары (работы, услуги) и их последующую реализацию непосредственно или в составе наукоемкой продукции (товаров, работ, услуг)...» [3]

Тем не менее, уже на этой стадии наблюдается коллизия норм, закрепляющих понятия инновационной деятельности. Так, в соответствии со ст. 2 Федерального закона от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (далее также – Закон о научно-технической политике) в редакции от 02.11.2013 г. [4] инновационная деятельность представляет собой деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленную на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

Видится, что новое определение гораздо более точно отражает суть понятия, что позволит разграничить такие понятия как «научно-техническая деятельность» и «инновационная деятельность» и в большей мере соответствует пожеланиям главы государства.

Кроме того, законодательной унификации потребуют также и нормы названных правовых актов, регулирующие вопросы финансирования инновационной деятельности. Так, Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» выделяет два источника финансирования: Российская Федерация и субъекты Российской Федерации, в то время как текст законопроекта, помимо вышеуказанных источников, включает в себя собственные средства субъектов инновационной деятельности; целевые средства; внебюджетные источники, в том числе федеральные и другие фонды; иностранные инвестиции; другие не запрещенные законодательством источники.

Таким образом, нам представляется, что в Федеральном законе «Об инновационной деятельности в РФ» должно быть закреплено положение, согласно которого нормы других законов и иных нормативных правовых актов, имеющих предметом регулирования инновационную деятельность, должны соответствовать положениям данного закона. В отношении остальных нормативно-правовых актов в области инноваций необходимо осуществлять упорядочение и систематизацию с целью выработки единого механизма правового регулирования. Тщательный и детальный анализ действующего законодательства позволит выявить существующие пробелы и разработать эффективные механизмы их устранения.

Вместе с тем, проведенный анализ указанного документа выявил существенные недостатки.

Вместе с тем, проведенный анализ проекта федерального закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации» №344994-5 выявил некоторые недостатки, к примеру, относительно выделения источников финансирования инновационной деятельности.

Так, одним из явных минусов законопроекта является поверхностное правовое регулирование контроля за использованием средств, направленных на решение проблем в сфере инноваций. Причём, указанное касается не только контроля за средствами, выделяемыми государством, но и средствами частных лиц. К примеру, инновационный центр «Сколково» начал свою работу еще в 2010 году, однако ощутимых показателей результативности его деятельности не наблюдается до сих пор. За четыре года его функционирования не было разработано социально-значимых технологий, коренным образом повлиявших на ту или иную сферу российского общества. Однако выделялись значительные ассигнования и субсидии из бюджетов и внебюджетных государственных и негосударственных фондов на разработку и создание нововведений. Кроме того, за прошедшее время периодически возбуждались уголовные дела по ст.160 УК РФ «Хищение вверенного чужого имущества путем растраты», ст. 285.1 УК РФ «Нецелевое расходование бюджетных средств», а так же ст. 172.1 УК РФ «Фальсификация финансовых документов учета и отчетности финансовой организации». Данные обстоятельства говорят об имеющихся фактах незаконного, нецелесообразного и неэффективного использования бюджетных и внебюджетных денежных средств, а также об отсутствии специальных норм права, которые ограничивали бы инновационные предприятия и организации, выполняющие государственные заказы, и финансируемые за счет бюджетов соответствующих уровней, во времени, в финансировании, в отчетности и результативности их деятельности.

Законопроект №344994-5 предлагает частичное решение данной проблемы путем создания Советов по инновационной деятельности. Целями создания данных органов исполнительной власти являются: обеспечение координации деятельности организаций инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, обсуждение проектов нормативных правовых актов, программ и проектов по вопросам развития инновационной деятельности при органах исполнительной власти Российской Федерации, органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органах местного самоуправления (п. 2 ст. 10 законопроекта). В то же время полномочия и функции регламентируются не законопроектом, а иными нормативно-правовыми актами. Отсутствие таких положений не позволит создать единый, кодифицированный закон, охватывающий все сферы осуществления инновационной дея-

тельности. Следовательно, можно сделать вывод, что Статья 10 «Само-регулирование инновационной деятельности» носит декларативный характер и не имеет правового содержания, является диспозитивной по методу регулирования. В том числе по этой причине в январе 2000 года В.В. Путин отклонил принятый Федеральным Собранием РФ Федеральный закон «Об инновационной деятельности и о государственной инновационной политике» [8; с. 47].

Вместе с тем, уже сейчас в целях обеспечения прозрачности и результативности бюджетных расходов указанное возможно реализовать путем внесения ряда изменений в Закон о Сколково. В частности, в законе необходимо закрепить механизмы государственного контроля за деятельностью управляющей компании, установить требования к ежегодному отчету управляющей компании, подлежащему размещению ежегодно в сети «Интернет». Только эффективный государственный контроль является важным средством защиты интересов субъектов инновационной деятельности. Для обеспечения необходимых условий развития инновационной инфраструктуры, баланса частных и публичных интересов в данной сфере, государству необходимо принимать участие в регулировании соответствующих общественных отношений, а также самостоятельно (через соответствующие государственные органы) контролировать исполнение нормативных правовых актов. В настоящее время практически все механизмы внешнего и внутреннего контроля за деятельностью управляющей компании осуществляет сама управляющая компания. Так, согласно положениям Закона о Сколково (часть 10 статья 10) управляющая компания самостоятельно осуществляет контроль за соответствием исследовательской деятельности целям и правилам проекта, а также требованиям Закона о Сколково. В соответствии со статьей 18 Закона о Сколково управляющая компания обязана утвердить перечень работников управляющей компании, непосредственно осуществляющих контроль за соблюдением предусмотренных законом требований и правил проекта.

Правила проекта должны быть утверждены нормативным правовым актом органа государственной власти, например, указом Президента Российской Федерации. Исходя из анализа положений Закона о Сколково, в настоящее время по правовой природе правила проекта представляют собой локальный акт, разработка и утверждение которого императивно предусмотрена в качестве обязанности управляющей компании. Стоит отметить, что содержание данных правил подчиняется как правилам императивности (положения правил не могут противоречить законодательству Российской Федерации), так и диспозитивности (правила могут содержать дополнительные требования, не запрещенные законодательством).

Принимая во внимание важность и приоритетность построения

инновационной экономики в России, в Законе о Сколково нужно установить четкие критерии, позволяющие управляющей компании принимать решения о предоставлении юридическому лицу статуса участника проекта. В настоящее время дополнительные условия, соблюдение которых является обязательным для принятия решения о включении юридического лица в реестр участников проекта, устанавливаются самостоятельно управляющей компанией [6; с. 245].

Также видится необходимым введение в уголовное и административное законодательства мер наказания за неэффективное, ненадлежащее и незаконное использование денежных средств именно в сфере осуществления инновационной деятельности.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы еще раз обратить внимание на возникшую на сегодняшний день острую необходимость совершенствования имеющейся правовой базы в области инновационного хозяйствования, а также созданию современных правовых актов, соответствующих по своему содержанию правовым актам международного уровня.

Безусловно оправданным представляется начать совершенствование правовой базы с приведения ее к единообразному терминологическому трактованию. В настоящее время на законодательном уровне отсутствуют единообразная терминология, обязательственно-правовой инструментарий, не определен статус субъектов инновационной деятельности, механизмы их поддержки. Кроме того, как показало исследование, наблюдается общая «размытость» направлений государственной политики в области инноваций. Множественность организаций, различных организационно-правовых форм, позиционирующих себя как организации, работающие в области инноваций, которые претендуют на получение государственной поддержки, и отсутствие надлежащего государственного контроля за деятельностью таких организаций влечет за собой риск нерационального расходования бюджетных средств, недофинансирование реальных научных исследований.

Стоит отметить, что в литературе предлагаются и иные варианты законодательных подходов к правовому регулированию инновационной деятельности. Так, Ю.С. Васильев, В.Г. Колосов, В.А. Яковлев считают необходимым принятие Инновационного кодекса, который должен включать в себя законы и иные акты, определяющие организацию инновационной деятельности применительно к условиям конкретного государства, а именно: устанавливать нормы по созданию, функционированию государственных органов, обеспечивающих формирование государственного инновационного пространства, развитию инновационно – кадрового потенциала страны, созданию банка данных и информационной сети, системе управления инновациями в области качества производства [1; с. 43].

Учитывая, что институт правового регулирования инновационной деятельности является комплексным и межотраслевым, полагаем, что его правовое обеспечение должно строиться на императивных и диспозитивных началах. Только так возможно будет обеспечить баланс частных и публичных интересов.

#### ***Литература:***

1. Васильев Ю.С., Колосов В.Г., Яковлев В.А. Интегрирующие инновации Санкт-Петербурга. – СПб. : Политехника, 1998.
2. Никитин Н.И. Правовые проблемы реализации инноваций в предпринимательской деятельности // VIII Международная научная конференция «Мониторинг законодательства и правоприменительной практики: оценки, предположения, прогнозы», г. Москва, 18 апр. 2013 г., – М., 2013. – 180-186.
3. Об инновационной деятельности в Российской Федерации : проект федер. закона № 97090719-2 : ред., внес. в Гос. Думу Федер. Собрания Рос. Федерации М. К. Глубоковским, чл. Совета Федерации В. М. Крессом. – URL: <http://acipt.ru/wp-content/uploads/2011/07>.
4. О науке и государственной научно-технической политике : федер. закон от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ : в ред. федер. закона от 02.11.2013 № 291-ФЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 35, ст. 4137.
5. Письмо Президента РФ – URL: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4582/15962>.
6. Правовой статус участников инновационного центра «Сколково». Международная научно-практическая конференция «Традиции и инновации в системе современного российского права», г. Москва, 2013 г. – М., 2013. С. 241-249.
7. Текст Федерального закона «Об инновационной деятельности и о государственной инновационной политике» – URL: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4582/15962>.
8. Чистов И.В. Анализ нормативно-правового регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. 2012. № 1. С 45-51.

***Яковлева А.В.***

## **СТРАХОВАНИЕ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ВИД СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ**

На сегодняшний день государство является страховщиком первой инстанции в отношении множества рисков, которые могли бы покрываться страховой отраслью. Страховщики до сих пор не чувствуют в значительной степени в принятии на себя рисков, покрываемых в насто-



ящий момент средствами государственного бюджета. Безработица как риск, несомненно, сопряжена с наибольшими сложностями. В настоящее время финансирование расходов по безработице осуществляется исключительно за счет средств субъектов РФ. В соответствии с данными, полученными из Управления статистики труда, науки, образования и культуры Росстата наблюдается тенденция к увеличению сумм, направленных на выплату пособий по безработице (с 2008 по 2010 гг.); за 2011 г. было выплачено в виде пособий по безработице на 30% меньше по сравнению с 2010 г. Снижение суммы выплат можно объяснить тем, что в 2011 г. произошло уменьшение числа безработных до 5020 тыс. человек, тогда как в 2010 году было зарегистрировано 5636 тыс. человек. В этой связи предлагается для более эффективного использования бюджетных средств разработать комплекс мер по развитию добровольного страхования риска связанного с потерей работы. Тем более, что в Конституции РФ в п. 3 ст. 39 записано: «Поощряются добровольное социальное страхование, создание дополнительных форм социального обеспечения и благотворительность» [1]. В законе «О занятости населения в Российской Федерации» от 19 апреля 1991 года № 1032-1 статьей 37 предусмотрено «осуществлять добровольное страхование на случай потери работы, путем заключения со страховыми организациями договора добровольного страхования на случай потери работы» [2]. Однако как нет на современном этапе законодательно закреплённого толкования категории «добровольное социальное страхование» так и нет законодательной базы, поясняющей условия страхования по безработице [3, 59].

Следует отметить, что любое страхование базируется на идее разделения убытков, возникших у одного застрахованного, между всеми участниками страхования. С этой целью создается денежный фонд за счет взносов заинтересованных сторон, из которого при наступлении страхового случая выплачивается страховая сумма. Как отмечалось выше, из всех социальных рисков безработица, несомненно, сопряжена с наибольшими сложностями. В большинстве стран государственные меры, направленные на защиту от риска безработицы, были осуществлены спустя несколько десятилетий после создания других отраслей социального страхования. Это отставание во многих случаях было следствием глубокой неуверенности в соизмеримости безработицы и других рисков рынка рабочей силы и в возможности применения традиционных методик страхования к ситуациям временной потери работы. Цель страхования по безработице заключается в том, чтобы обеспечить лиц, оставшихся без работы необходимыми средствами к жизни и стабилизировать занятость. Система страхования по безработице, созданная в благоприятный, с экономической точки зрения, период развития западных стран, в целом позволяет обеспечить приемлемые условия жизни

для значительной части безработных и их семей и дает какое-то время для поиска нового места работы. С учетом дополнительных социальных льгот, в частности семейных пособий, жилищных субсидий, уровень замещения доходов семьи безработного, особенно в нижней и частично в средней части спектра рабочей силы по доходам, достигает 70–90%, а иногда и 100% потерянного заработка. Даже в менее «щедрых» по отношению к безработным Италии, Японии и США уровень замещения составляет 45–70%. При этом, конечно, надо учитывать, что размер собственно страховых выплат зависит от принятой системы страхования.

Последние два десятилетия в России характеризуются резким повышением уровня безработицы и высокими рисками для работающих утратить свой заработок. В таких условиях требуется серьезное развитие как системы государственного страхования на случай утраты заработка, так и системы добровольного страхования, способной минимизировать риск для большинства участвующих в данном процессе.

В связи с тем, что мировая научная мысль накопила значительный опыт научно-прикладных исследований в области страхования риска связанного с потерей работы, которому не всегда в отечественной истории уделялось подобающее внимание. Предлагается рассмотреть современную практику применения добровольной системы страхования по безработице за рубежом. Хотя сразу же следует отметить, что на сегодняшний день добровольное страхование по безработице, контролируемое фондами, привязанными к профсоюзам, осталось лишь в Дании, Швеции и Финляндии.

Таблица 1

### Коэффициент членства в профсоюзах

Страна	Годы				
	1970	1980	1990	2000	2003
Дания	60,3	78,6	75,3	73,3	70,4
Финляндия	51,3	69,4	72,5	75,0	74,1
Швеция	67,7	78,0	80,8	79,1	78,0
Германия	32,0	34,9	31,2	25,0	22,6
Норвегия	56,8	58,3	58,5	53,7	53,3
Соединенное Королевство	44,8	50,7	39,3	29,7	29,3

*Источник:* Clasen J., Viebrock E. Voluntary Unemployment Insurance and Trade Union Membership: Investigating the Connections in Denmark and Sweden // Journal of Social Policy. Cambridge University Press. July 2008. Volume 37. Issue 03. P. 435.

Зарубежные исследователи указывают на то, что в соответствии с теорией М. Олсона «Об избирательных стимулах» страны, в которых страхование по безработице является добровольным и осуществляется профсоюзами, имеют более высокие коэффициенты членства в профсоюзах, чем страны с обязательной государственной системой (табл. 1). Отсутствие обязательной государственной системы и наличие добровольного страхования по безработице, организованного профсоюзами, обеспечивает избирательные стимулы, позволяющие решить проблему «безбилетников», т.е. страхование по безработице предоставляет пособия только участникам системы. К тому же, оно позволяет поддерживать связь между профсоюзами и работниками, временно находящимися без работы.

Как видно из таблицы, коэффициент членства в профсоюзах Финляндии, Швеции и Дании определенно высок. К тому же, не считая небольшого снижения членства в профсоюзах Дании за последние годы, страны с гентской системой противостояли общей тенденции снижения значимости профсоюзов в других странах Европы. Цифры по Норвегии в говорят о том, что высокий коэффициент членства в профсоюзах – не просто общая черта северных государств благосостояния. Данные приведенные в таблице подчеркивают явное положительное влияние добровольного страхования по безработице на организационную силу профсоюзов. Существование гентской системы положительно сказалось на коэффициенте членства в профсоюзах в период с 1950 по 1985 год. Это влияние было особенно заметно в периоды роста безработицы. В странах с обязательной государственной системой безработные, как правило, прекращали или приостанавливали свое членство в профсоюзах. Напротив, безработные и занятые лица в странах с гентской системой оставались и все чаще становились участниками добровольных систем страхования по безработице в периоды экономического спада. Лица, начинающие работать, также были более заинтересованы во вступлении в профсоюзы в странах с добровольным страхованием по безработице, чем в странах с обязательной государственной системой.

Одной из причин, по которой современные государства всеобщего благосостояния используют обязательное, а не добровольное страхование по безработице, является проблема неблагоприятного отбора. Расширение членства в фондах работников со сравнительно низким риском безработицы есть не только вопрос социальной солидарности, но и вопрос финансовой жизнеспособности. Фонды добровольного страхования по безработице сталкиваются с проблемой «хороших рисков», снижающих коэффициент вступления в фонды и, следовательно, приводящих к увеличению членских взносов, что, в свою очередь, еще больше снижает финансовые стимулы к присоединению к этой системе. Эти теоретические соображения указывают на более высокие издержки

и/или меньшую эффективность добровольного страхования по сравнению с обязательным. Эмпирически это не подтверждено (табл. 2).

Таблица 2

**Сравнение систем страхования по безработице, 2005 г.**

	Дания	Швеция	Германия	Соединенное Королевство
Форма страхования по безработице	Добровольная	Добровольная	Обязательная	Обязательная
Количество фондов осуществляющие управление	32	37	1	1
Ежемесячный членский взнос (евро)	55	11	96	240
Чистый коэффициент замещения (%)	61	77	61	45
Максимальный срок получения права на пособия	4 года	600 дней	12/18 (для претендентов старше 55 лет) месяцев	6 месяцев
Коэффициент страхования	83	85	68	86
Коэффициент получателей пособий (%)	85	85	47	20

*Источник:* Clasen J., Viebrock E. Voluntary Unemployment Insurance and Trade Union Membership: Investigating the Connections in Denmark and Sweden // Journal of Social Policy. Cambridge University Press. July 2008. Volume 37. Issue 03. P. 438.

В 2005 году коэффициент страхования (доля рабочей силы, охваченной страхованием по безработице) и коэффициент получателей пособия (доля безработных, получающих пособия по безработице) были значительно выше в Дании и Швеции, нежели в Германии или Соединенном Королевстве, двух странах с системами обязательного страхования. Различия в последнем лишь отчасти объясняются более короткими максимальными сроками получения права на пособие в странах, не имеющих гентской системы. Если брать только претендентов на пособия с периодом безработицы менее трех месяцев, то коэффициент получателей пособий по безработице был выше в Германии (около 60%) и СК (около 30%), но все равно ниже, чем в Дании и Швеции. Другие аспекты, как то

критерии получения права на пособия, также являются объясняющими факторами в данном случае. Более того, добровольное страхование по безработице может быть, по крайней мере, таким же обширным, как и обязательное и в то же время менее затратным, насколько можно судить по прямым затратам на отдельных застрахованных лиц.

Таблица 3  
**Основные характерные черты систем добровольного страхования по безработице в Дании и Швеции в 2005 году и соответствующие изменения в Швеции в январе 2007 года [в скобках и курсивом]**

	Дания	Швеция
Управление	32 отдельных фонда, в т.ч. один непрофсоюзный фонд и три «открытых» фонда на конкурсной основе	37 отдельных фондов [36 фондов в 2007 году в результате объединения 2 фондов], привязанных к определенному профсоюзу, один независимый фонд
Членство	Работники на полной и частичной занятости; лица с законченным академическим или профессиональным образованием, индивидуальные предприниматели	Работники на полной занятости, работники на частичной занятости (с минимальным количеством часов в неделю – 17), индивидуальные предприниматели, студенты [с января 2007 года этого варианта уже нет]
Финансирование	Стандартный членский взнос во всех фондах плюс разные взносы для покрытия административных расходов, субсидии в виде налоговых льгот (основной доход)	Небольшой членский взнос для покрытия административных расходов, субсидии в виде налоговых льгот (95%) из общих налогов и взносов работодателей и индивидуальных предпринимателей [в 2007 году членские взносы должны были покрывать 46% расходов на страхование по безработице]
Размер	90% от предыдущего дохода до месячного максимума 14 170 датских крон (около 1900 евро); минимальное пособие 82% от максимума	80% от предыдущего дохода до суточного максимума 730 шведских крон (около 79 евро) за первые 100 дней безработицы и до суточного максимума 680 крон (73 евро) для следующих 200 дней [80% предыдущего дохода до суточного максимума 680 шведских крон за первые 200 дней безработицы, 70% от дохода впоследствии]

Продолжение табл.3

	Дания	Швеция
Право на пособие	Максимум 4 года; через (или за) 12 месяцев претенденты вступают в «период активации»	Максимум 300 дней; возможно продление в отдельных случаях еще на 300 дней
Условия обретения права на пособие	Членство в фонде не менее 12 месяцев; 26 недель занятости (полной) или 34 недели (неполной) за последние 3 года; (особые правила в зависимости от профессиональной квалификации ищущего работу лица)	Занятость не менее 6 месяцев при работе не менее 70 часов в месяц [увеличено до 80 часов в месяц минимум]; или не менее 450 часов занятости за 6 месяцев подряд (при не менее 45 часов в месяц) [480 часов за 6 месяцев подряд при работе не менее 50 часов в каждый из месяцев]
Период ожидания	Нет	5 дней

*Источник:* Clasen J., Viebrock E. Voluntary Unemployment Insurance and Trade Union Membership: Investigating the Connections in Denmark and Sweden // Journal of Social Policy. Cambridge University Press. July 2008. Volume 37. Issue 03. P. 439.

В целом, если смотреть шире, примеры Дании и Швеции показывают, что добровольное страхование по безработице может быть более эффективным с точки зрения социальной политики, чем системы обязательного страхования. Проблемы неблагоприятного отбора риска можно избежать посредством довольно высоких пособий и низких прямых затрат, что делает членство в фондах добровольного страхования более привлекательным. В таблице 3 представлена краткая характеристика функционирования современных датской и шведской систем страхования по безработице. В таблице также представлены важные изменения, осуществленные шведским правительством начиная с января 2007 года.

В целом, структура этих систем определяет четкие стимулы к присоединению к системе добровольного страхования по безработице и в Дании, и в Швеции. В обеих странах размер индивидуальных взносов (которые могут быть установлены вместо подоходного налога) сравнительно невелик, а размер пособия сравнительно высок, особенно для получателей дохода среднего и ниже среднего. По мнению зарубежных исследователей недавние законодательные изменения в Швеции, безусловно, снизили финансовую привлекательность вступления в фонд страхования по сравнению с ситуацией до 2007 года, в свою очередь

это может бросить тень сомнения на устойчивость данной системы в среднесрочной перспективе [4, 440].

В заключение следует отметить, что многообразие рисков социально-экономического развития в рыночных условиях подводит к неизбежности разработки широкого круга страховых продуктов. Обеспечение страховой защиты населения, требует адекватных мер со стороны государства. В первую очередь это четкое законодательное регулирование страхового дела, осуществление надзора за деятельностью страховщиков. Особого внимания заслуживает страхование риска связанного с потерей работы. Здесь интересы государства очевидны – сокращение расходов на выплаты пособий по безработице. В связи с этим, глубокое и всестороннее изучение опыта применения добровольной системы страхования по безработице за рубежом позволяет использовать подобный механизм в отечественной практике для повышения эффективности системы социальной защиты населения в России.

#### *Литература:*

1. Конституция Российской Федерации (1993) // Российская газета. – 1993. – 25 декабря.
2. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.1991 № 1032-1 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – Ст. 1915 (ред. от 30.12.2012).
3. Яковлева А.В. Особенности системы страхования по безработице в Чили // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 38 (221).
4. Clasen J., Viebrock E. Voluntary Unemployment Insurance and Trade Union Membership: Investigating the Connections in Denmark and Sweden // Journal of Social Policy. Cambridge University Press. July 2008. Volume 37. Issue 03.

*Научное издание*

**ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ  
РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ:  
РЕАЛЬНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ ДИНАМИЧНОГО  
СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

**Сборник статей международной  
научно-практической конференции**

*Статьи, представленные в настоящем сборнике,  
даны в авторской редакции.  
Редакционный совет не несет ответственности за сведения,  
изложенные авторами.*

Подписано в печать 03.09.2014.  
Формат бум. 60×90/16. Усл. печ. л. 26,0.  
Тираж 500 экз.

РИО ЮИМ, 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216.  
Тел. (861) 233 88 59.