

№ 2 (68) 2012 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

Издание перерегистрировано  
в Федеральной службе  
по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций:  
ПИ № ФС77–42557  
от 01 ноября 2010 г.

The edition is reregistered  
in the Federal Service  
for communication, informational  
technologies and media control:  
ПИ № ФС77–42557  
of November, 1, 2010.

**Периодичность издания — 6 номеров в год**

**Publication frequency — 6 issues per year**

**Учредитель:  
Финансовый университет**

**Founder:  
Financial University**

Журнал ориентирован на научное  
обсуждение актуальных проблем  
в сфере **экономики, финансов и права**

The journal is oriented towards scientific  
discussion of present-day topics in the sphere  
of **Economy, Finance and Law**

Журнал входит в Перечень периодических научных  
изданий, рекомендуемых ВАК для публикации  
основных результатов диссертаций на соискание  
ученой степени кандидата и доктора наук

The journal is included into the list of periodicals  
recommended for publishing doctoral research results  
by the Higher Attestation Commission

Журнал включен в систему  
Российского индекса  
научного цитирования (РИНЦ)

The journal is included into the system  
of Russian Scientific  
Quotation Index

Журнал распространяется  
только по подписке.  
Подписной индекс 821 40  
в объединенном каталоге  
«Пресса России»

The journal is distributed only  
by subscription  
Subscription index 821 40  
in the consolidated catalogue  
«The Press of Russia»

---

№ 2 (68) 2012

# BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

№ 2 (68) 2012 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

Рукописи представляются  
в редакцию в электронном виде  
(диск или по электронной почте:  
**fin.vestnik@yandex.ru**)

Manuscripts are to be submitted  
to the editorial office in electronic form  
(on CD or via E-mail:  
**fin.vestnik@yandex.ru**)

Минимальный объем статьи:  
10 тыс. знаков, включая пробелы  
и сноски; оптимальный — 40 тыс. знаков.

Minimal size of the manuscript:  
10 ths characters, including spaces  
and footnotes; optimal — 40 ths characters.

Редакция в обязательном порядке  
осуществляет экспертную оценку  
(рецензирование, научное и  
стилистическое редактирование) всех  
материалов, публикуемых в журнале.

The editorial makes a mandatory  
expertise (review, scientific and  
stylistic editing) of all the materials  
to be published in the journal.

Более подробно об условиях публикации  
см: **<http://www.fa.ru>**

More information on publishing terms  
is at: **<http://www.fa.ru>**

Мнение редакции и членов редколлегии  
может не совпадать с точкой зрения  
авторов публикаций.

Opinions of editorial staff and editorial board  
may not coincide with those of the  
authors of publications.

Письменное согласие редакции  
при перепечатке, а также ссылки  
при цитировании на журнал «Вестник  
Финансового университета» — обязательны.

It is obligatory to get a written approval  
of the editorial on reprint, and to make  
references to the journal «Bulletin of  
Financial University» if quoting.

---

# BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

№ 2 (68) 2012 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ: INTERNATIONAL EDITORIAL ADVISORY BOARD:**

*В. АДАМОВ*, ректор Хозяйственной академии им.  
Д. А. Ценова;  
*В. ЖИЛЬ*, профессор Университета Париж 1 Пантеон-  
Сорбонна;  
*Д. ЛАФОРДЖИА*, ректор университета Саленто;  
*А. МАЗАРАКИ*, ректор Киевского национального  
торгово-экономического университета;  
*А. МУЛИНО*, директор научного центра Бирмингемского  
университета;  
*Я. ОСТАШЕВСКИ*, декан факультета управления и  
финансов Варшавской школы экономики;  
*Г. ПФЛУГ*, декан экономического факультета Венского  
университета;  
*В. САПАТЕРО*, ректор Университета Алькала;  
*Т. ХАЙМЕР*, управляющий декан Франкфуртской  
школы финансов и менеджмента;  
*С. ХАН*, руководитель департамента экономики  
Блумбсбергского университета;  
*ЧАН ВЭЙ*, президент Ляонинского университета.

*V. ADAMOV*, rector, D. A. Tsenov Academy of  
Economics;  
*W. GILLES*, professor, University of Paris 1 Pantheon-  
Sorbonne;  
*D. LAFORGIA*, rector, University of Salento;  
*A. MAZARAKI*, rector, Kyiv National University of Trade  
and Economics;  
*A. MULLINEUX*, director, Birmingham Business School,  
Birmingham University;  
*J. OSTASZEWSKI*, dean, Management and Finance Faculty,  
Warsaw School of Economics;  
*G. PFLUG*, dean, Faculty of Economics, Vienna  
University;  
*V. ZAPATERO*, rector, University of Alcalá;  
*T. HEIMER*, managing dean, Frankfurt School of Finance  
and Management / University;  
*S. KHAN*, head, Department of Economics, Bloomsburg  
University;  
*CHENG WEI*, president, Liaoning University.

**АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ:**

Варшавская школа экономики (Польша);  
Киевский национальный торгово-экономический  
университет (Украина);  
Ляонинский университет (г. Шеньян, Китай);  
Франкфуртская школа финансов и менеджмента  
(Германия);  
Университет Алькала (Испания);  
Хозяйственная академия им. Д. А. Ценова  
(г. Свиштов, Болгария)

**ASSOCIATE MEMBERS OF THE EDITORIAL BODY:**

Warsaw School of Economics (Poland);  
Kyiv National University  
of Trade and Economics (Ukraine);  
Liaoning University (Shenyang, China);  
Frankfurt School of Finance and Management/  
University (Germany);  
University of Alcalá (Henares, Spain);  
D. A. Tsenov Academy of Economics  
(Svishtov, Bulgaria)

---

BULLETIN of FINANCIAL  
UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

№ 2 (68) 2012 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

*М. А. ЭСКИНДАРОВ* — председатель совета, ректор Финансового университета;  
*Р. Е. АРТЮХИН*, руководитель Федерального казначейства (Казначейства России), заведующий кафедрой «Финансовое право» Финансового университета;  
*Т. Д. ВАЛОВАЯ*, член Коллегии (Министр) по основным направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской экономической комиссии;  
*О. В. ГОЛОСОВ*, главный ученый секретарь Финансового университета;  
*В. А. ДМИТРИЕВ*, председатель госкорпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»;  
*А. В. ДРОЗДОВ*, руководитель Пенсионного фонда Российской Федерации;  
*А. Ю. ЖДАНОВ*, член Правления, заместитель Председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;  
*Г. Б. КЛЕЙНЕР*, член-корреспондент Российской академии наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;  
*Н. Г. КУЗНЕЦОВ*, ректор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ);  
*А. А. ЛИБЕТ*, заместитель генерального директора по развитию ОАО «Энергокомплекс»;  
*Д. Е. СОРОКИН*, член-корреспондент Российской академии наук, первый заместитель директора Института экономики РАН;  
*М. В. ФЕДОРОВ*, ректор Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);  
*А. Г. ХЛОПОНИН*, вице-премьер, заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

## EDITORIAL ADVISORY BOARD:

*M. A. ESKINDAROV* — chairman of the Board, rector, Financial University;  
*R. E. ARTUKHIN*, head of the Russian Federal Treasury, head of the chair «Financial Law», Financial University;  
*T. D. VALOVAYA*, member of Ministry Board (Minister) for principle directions of integration and macroeconomics, Eurasian Economic Committee;  
*O. V. GOLOSOV*, chief Academic Secretary, Financial University;  
*V. A. DMITRIEV*, chairman, State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»;  
*A. V. DROZDOV*, head, Pension Fund of the Russian Federation;  
*A. YU. ZHDANOV*, member of the Board, deputy of Chairman of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;  
*G. B. KLEINER*, corresponding Member of Russian Academy of Sciences, deputy director, Russian Academy of Sciences Central Economics and Mathematics Institute;  
*N. G. KUZNETSOV*, rector, Rostov State University of Economics (RINKH);  
*A. A. LIBET*, deputy General Director for Development, ОАО «Energocomplex»;  
*D. E. SOROKIN*, corresponding member of Russian Academy of Sciences, first Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute;  
*M. V. FYODOROV*, rector, Ural State University of Economics;  
*A. G. KHLOPONIN*, vice premier, deputy of Chairman of the Government of the Russian Federation

---

BULLETIN of FINANCIAL  
UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

*М. А. ФЕДОТОВА* — главный редактор,  
заслуженный экономист Российской Федерации,  
доктор экономических наук, профессор;

*В. И. АВДИЙСКИЙ* — заместитель главного редактора,  
доктор юридических наук, профессор;

*М. А. АБРАМОВА*, кандидат экономических наук, доцент;

*В. А. БАРАНОВ*, кандидат юридических наук, доцент;

*В. И. БАРИЛЕНКО*, доктор экономических наук, профессор;

*В. Г. ГЕТЬМАН*, доктор экономических наук, профессор;

*Л. И. ГОНЧАРЕНКО*, доктор экономических наук, профессор;

*С. А. ИВАНОВА*, доктор юридических наук, профессор;

*Н. Г. КОНДРАХИНА*, кандидат филологических наук,  
доцент;

*Л. Н. КРАСАВИНА*, доктор экономических наук, профессор;

*О. И. ЛАВРУШИН*, доктор экономических наук, профессор;

*Е. В. МАРКИНА*, кандидат экономических наук, профессор;

*М. В. МЕЛЬНИК*, доктор экономических наук, профессор;

*Н. П. МЕЛЬНИКОВА*, кандидат экономических наук,  
профессор;

*Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ*, доктор экономических  
наук, профессор;

*Л. П. ПАВЛОВА*, доктор экономических наук, профессор;

*М. А. ПИВОВАРОВА*, доктор экономических наук, профессор;

*Б. Б. РУБЦОВ*, доктор экономических наук, профессор;

*А. Н. РЯХОВСКАЯ*, доктор экономических наук, профессор;

*В. Н. САЛИН*, кандидат экономических наук, профессор;

*Т. В. СЕДОВА*, кандидат педагогических наук, доцент;

*Е. Д. СОРОКИН*, доктор экономических наук, профессор;

*А. А. ФАТЬЯНОВ*, доктор юридических наук, профессор;

*Ю. М. ЦЫГАЛОВ*, доктор экономических наук, доцент;

*Д. В. ЧИСТОВ*, доктор экономических наук, профессор;

*И. З. ЯРЫГИНА*, доктор экономических наук, профессор.

**EDITORIAL BOARD:**

*M. A. FEDOTOVA* — editor-in-chief,  
Honored Economist of the Russian Federation,  
PhD in Economics, professor;

*V. I. AVDIYSKY* — deputy editor-in-chief,  
PhD in Law, professor;

*M. A. ABRAMOVA*, candidate of science in Economics, docent;

*V. A. BARANOV*, candidate of science in Law, docent;

*V. I. BARILENKO*, PhD in Economics, professor;

*V. G. GETIMAN*, PhD in Economics, professor;

*L. I. GONCHRENKO*, PhD in Economics, professor;

*S. A. IVANOVA*, PhD in Law, professor;

*N. G. KONDRAKHINA*, candidate of science in Philology,  
docent;

*L. N. KRASAVINA*, PhD in Economics, professor;

*O. I. LAVROUSHIN*, PhD in Economics, professor ;

*E. V. MARKINA*, candidate of science in Economics, professor;

*M. V. MELNIK*, PhD in Economics, professor;

*N. P. MELNIKOVA*, candidate of science in Economics,  
professor;

*L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA*, PhD in Economics,  
professor;

*L. P. PAVLOVA*, PhD in Economics, professor;

*M. A. PIVOVAROVA*, PhD in Economics, professor;

*B. B. RUBTSOV*, PhD in Economics, professor;

*A. N. RYAKHOVSKAYA*, PhD in Economics, professor;

*V. N. SALIN*, candidate of science in Economics, professor;

*T. V. SEDOVA*, candidate of science in Pedagogics, docent;

*E. D. SOROKIN*, PhD in Economics, professor;

*A. A. FATIANOV*, PhD in Law, professor;

*YU. M. TSYGALOV*, PhD in Economics, docent;

*D. V. CHISTOV*, PhD in Economics, professor;

*I. Z. YARIGINA*, PhD in Economics, professor.

---

# BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

# СОДЕРЖАНИЕ

## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

*Эскиндаров М. А.*

Устойчивость финансовой системы России: индикаторы и критерии оценки .....8

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Говорин А. А., Афанасьева М. В.*

Технологические основы развития экономики и границы предпринимательских решений .....19

*Вафина Н. Х.*

Исследование стратегий транснационального бизнеса на основе синтеза методов синергетики и эволюционной экономики .....27

*Колодняя Г. В.*

Эволюция природы конкурентного преимущества фирмы .....33

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

*Бельгибаева К. К.*

Методологические подходы к группировке сектора «финансовые корпорации» в Казахстане .....46

*Дрогобыцкий И. Н.*

Позиционная модель менеджмента .....56

*Макар С. В.*

Пространственный анализ: развитие концепции и возможностей применения .....61

*Глушкова В. Г., Хорева О. Б.*

Региональные особенности реализации государственной миграционной политики в России .....73

*Гаврилин Е. В., Гаврилина Е. Ю.*

Преобразование отношений собственности и организация государственного управления в период рыночного реформирования экономики .....79

*Фаттахов Р. В.*

Система моделей оценки крупномасштабных инвестиционных проектов в регионе .....88

## ПРАВОВОЙ КУРЬЕР

*Авдийский В. И.*

Экономический анализ права .....101

## НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

*Грундел Л. П., Пинская М. Р.*

Налоговое администрирование трансфертного ценообразования: от теории к практике .....108

## ПРОБЛЕМЫ, СУЖДЕНИЯ

*Голосов О. В.*

Моделирование региональной системы: актуализация подходов .....114

*Беккер Е. Г.*

Особенности бренда вуза .....121

*Белюсова О. М.*

Региональный мониторинг инновационной активности субъектов Российской Федерации: анализ ситуации и проблемы формирования .....134

## ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

*Строев П. В.*

Анализ факторов, оказывающих влияние на инновационную активность в экономике России .....143

# CONTENTS

## TOPIC OF THE DAY

*Eskindarov M. A.*

Russian financial system stability: assessment indicators and criteria .....8

## ECONOMIC THEORY

*Govorin A. A., Afanasyeva M. V.*

Technological bases of economic development and business solution bonds .....19

*Vafina N. H.*

Transnational business strategies research based on synergetics and evolutionary economics synthesis .....27

*Kolodnyaya G. V.*

Evolution of the firm's nature of competitive advantage .....33

## ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

*Belgibaeva K. K.*

Methodological approaches to a grouping of sector «Financial corporation» in Kazakhstan.....46

*Drogobytsky I. N.*

Positional model of management.....56

*Makar S. V.*

Spatial analysis: concept and application possibilities development .....61

*Glushkova V. G., Horeva O. B.*

Regional features of migration policy realization in Russia .....73

*Gavrilin E. V., Gavrilina E. J.*

Transformation of ownership relations and government organization during the market reform period..... 79

*Fattakhov R. V.*

System of models for regional large-scale investment projects evaluation.....88

## LEGAL MESSENGER

*Avdiyskiy V. I.*

Economic analysis of law.....101

## SCIENTIFIC AND PRACTICAL EVENTS

*Grundel L. P., Pinskaya M. R.*

Tax administration of transfer pricing: from theory to practice.....108

## ISSUES AND OPINIONS

*Golosoov O. V.*

Modelling of regional system: updating of approaches.....114

*Bekker E. G.*

Brand university peculiarities ..... 121

*Belousova O. M.*

Regional monitoring of Russian subjects innovative activity: situation analysis and problem of formation ..... 134

## PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

*Stroev P. V.*

Analysis of the factors influencing the innovation activity in Russian economy ..... 143



УДК 33.336.051

ЭСКИНДАРОВ М. А.  
ESKINDAROV M. A.УСТОЙЧИВОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ:  
ИНДИКАТОРЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИRUSSIAN FINANCIAL SYSTEM STABILITY: ASSESSMENT INDICATORS  
AND CRITERIA

**Аннотация:** в статье анализируются различные индикаторы и критерии устойчивости финансовой системы Российской Федерации, проводится их оценка в посткризисный период. Автором делается вывод о том, что с точки зрения существующих индикаторов оценки устойчивости финансовой системы положение финансового сектора России на макроуровне более стабильно, чем в большинстве развитых и развивающихся стран. Основные проблемы устойчивости финансовой системы лежат на мезо- и микроуровне и связаны с уровнем развития финансовых институтов как таковых.

**Ключевые слова:** финансовая система; финансовый рынок; банковская система; банки; финансовый кризис; антикризисное регулирование; устойчивость финансовой системы.

Ключевой проблемой современного мира является финансовая безопасность, в обеспечении которой особую роль играет устойчивое развитие экономики и ее важнейшего звена — финансовой системы.

Банкротства сотен финансовых институтов не только в развивающихся, но и в развитых странах оказывают дестабилизирующее воздействие на национальные экономики и могут приводить к финансовым и экономическим кризисам. Для России, интегрирующейся в международное сообщество, в том числе в рамках формирования международного финансового центра в Москве, устойчивая финансовая система становится основой решения данных задач.

**Abstract:** the article analyses various indicators of Russian financial system stability, first of all its banking system. The author draws the conclusion that on the macrolevel the position of Russian financial sector is more stable, than in the majority of developed and emerging markets. Main problems lie on the micro- and mesolevel and are connected with the financial institutions as such.

**Keywords:** financial system; financial market; banking system; banks; financial crisis; crisis management; financial system stability.

В этой связи к числу чрезвычайно актуальных проблем теории и практики следует отнести формирование модели устойчивой финансовой системы. В таком случае поиск критериев, индикаторов, инструментов, позволяющих выявить скрытые дестабилизирующие процессы, наметить пути преодоления кризисных явлений, укрепления устойчивости финансовой системы, становится важнейшей народнохозяйственной задачей.

Указанная проблема является чрезвычайно сложной — для решения отмеченных задач требуется проведение серьезных фундаментальных исследований. Сложность определяется тем, что финансовая система — это комплексное понятие, включающее совокупность



важнейших подсистем, таких как кредитно-банковская, платежная, валютная, бюджетно-налоговая и др.

Эти подсистемы, будучи взаимосвязаны и находясь во взаимодействии, оказывают влияние как друг на друга, так и в целом на финансовую систему. Так, неустойчивость банковской системы может привести к кризису неплатежей и, соответственно, к нарушению устойчивости бюджетной системы. Несовершенство налогообложения банковской деятельности — к потере финансовой устойчивости банковского сектора и т. д. К тому же приводит и дестабилизация валютной системы.

Структура и значимость отмеченных подсистем для устойчивости всей финансовой системы различна. Так, например, в условиях банкоориентированной модели российской экономики особое значение имеет устойчивость именно банковской системы.

Фундаментальные исследования в данной сфере ведутся, в том числе, преподавателями и сотрудниками Финуниверситета. В частности, изучаются вопросы устойчивости банковской системы, страхового сектора, валютной системы, взаимодействия денежно-кредитной и финансовой политики, использования централизованных фондов валютных резервов, последствий вступления России в ВТО, усиления интеграционных процессов внутри СНГ. Исследования охватывают как макро-, так и мезо- и микроуровень.

Проводимые исследования учитывают рекомендации международных организаций, в частности Международного валютного фонда и Всемирного банка, которые с целью проведения комплексной оценки финансовых систем разработали Программу оценки финансового сектора (FSAP), а также публикации комитетов при Банке международных расчетов (в первую очередь Базельского комитета по банковскому надзору), ОЭСР, Международной организации регуляторов рынков ценных бумаг (ИОСКО — IOSCO), Международной ассоциации органов страхового надзора (IAIS), Совета по международным стандартам финансовой отчетности (IASB).

Особую роль в изучении вопросов повышения устойчивости глобальной финансовой системы играет Совет по финансовой стабильности, в рамках которого предпринимается

попытка свести вместе полномочных представителей национальных центральных банков, министерств финансов и регуляторов финансовых рынков наиболее развитых стран мира, а также ведущих международных финансовых организаций. Совет играет также роль своеобразного координатора действий национальных финансовых регуляторов и международных экономических и финансовых организаций при разработке рекомендаций, выносимых на обсуждение во время встреч как глав государств и правительств, так и руководителей центральных банков и министров финансов участников «Группы 20».

Сегодня уже можно утверждать, что последний кризис, начавшийся в 2007 г. в одних странах и в 2008 г. в нашей стране, способствовал усилению координации в работе национальных и международных регулятивных органов в области разработки индикаторов и критериев оценки устойчивости финансовой сферы.

Хотя формально в мире нет наднациональных регуляторов, реально система наднационального регулирования уже существует. Она функционирует в виде разработки международными организациями (как правительственными, так и неправительственными) стандартов финансовой стабильности и рекомендаций по их применению, которые затем, в той или иной степени, реализуются на национальном уровне. Достаточно привести в качестве примера международные стандарты финансовой отчетности, разработанные Советом по международным стандартам финансовой отчетности (IASB), Базельские принципы эффективного банковского надзора, рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору по достаточности капитала банков, по оценке рисков, Принципы корпоративного управления ОЭСР, Цели и принципы регулирования рынков ценных бумаг ИОСКО и многие другие документы.

Комплексный мониторинг решений этих организаций и представление результатов в Правительство Российской Федерации — одна из задач, которая решается, в том числе, специалистами Финансового университета.

Сложность разработки критериев устойчивости финансовой системы определяется тем, что сегодня нет единства как в понимании самого понятия «устойчивость системы», так и в классификации видов устойчивости.

Устойчивость системы — понятие широкое, так же как и виды устойчивости (политическая, операционная, кадровая, организационная и пр.). Виды устойчивости системы взаимосвязаны, но в современных условиях важнейшее значение имеет именно финансовая устойчивость хотя бы в силу того, что она обеспечивает работу любого экономического института. Обеспечение финансовой устойчивости позволяет ему успешно решать остальные задачи, например, определять виды и цену предоставляемых клиентам услуг, расширять их спектр, строить стратегию, развивать клиентскую базу, решать организационные вопросы, способствуя тем самым росту деловой активности, которая, в свою очередь, расширяет возможности экономики по производству материальных и нематериальных благ.

Программа оценки финансового сектора МВФ/ВБ (FSAP) предполагает проведение оценки надежности отдельных подсистем (прежде всего, банковской), качества банковского, страхового, финансового рынков и надзора по принятым международным стандартам, проведение стресс-тестов, оценку способности монетарных властей эффективно реагировать в случае системного кризиса, но не раскрывает понятие устойчивости всей финансовой системы.

В соответствии с логикой Программы оценки финансового сектора МВФ/ВБ (FSAP) проведем анализ состояния подсистем финансовой системы России и попытаемся ответить на вопрос о том, какова степень их устойчивости, исходя из стандартных индикаторов и критериев в сопоставлении с другими странами.

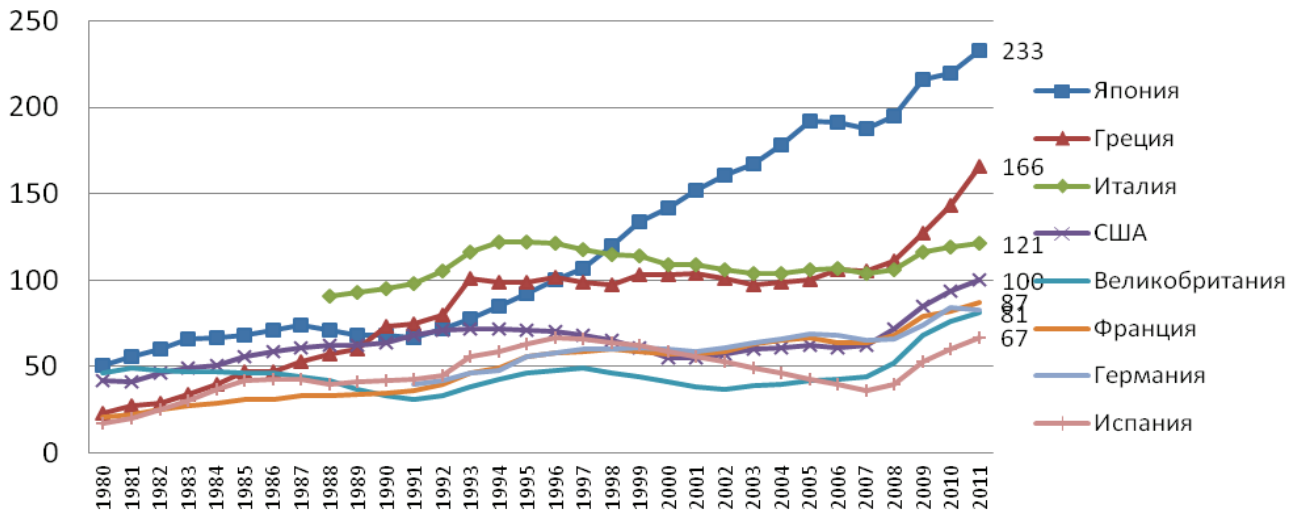
**Макроэкономические индикаторы и критерии устойчивости.** Как известно, последнее (2012 г.) обострение на мировых финансовых рынках связано в первую очередь с долговыми проблемами развитых стран, прежде всего группы стран Южной Европы и Ирландии. Впрочем, хотя внимание международных финансовых регуляторов приковано именно к ним, ситуация и в группе мировых лидеров в этой области весьма тревожна. По относительному уровню государственного долга (отношение долга к ВВП) развитые страны в настоящее время оказались в положении, которое было характерно для периода после Второй мировой войны — более 100%. Однако тогда высокий

долг был следствием войны и послевоенной разрухи, а последующее быстрое и существенное сокращение государственного долга до 30–50% от ВВП было обусловлено, с одной стороны, высокими темпами роста развитых стран (в Японии они были сопоставимы с современными темпами развития Китая), а с другой — инфляционным обесценением денег, что фактически снижало реальную величину долга. Сегодня же перспективы перехода к высоким темпам роста экономики весьма туманны (если только не будет осуществлен какой-то новый технологический прорыв по ряду направлений).

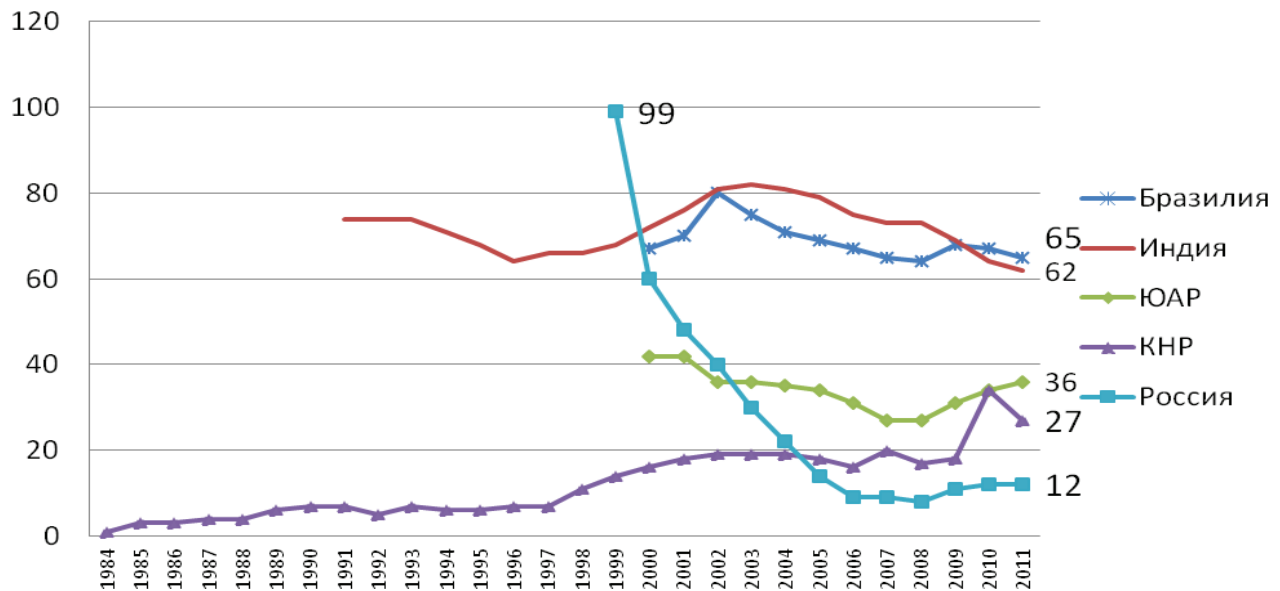
В настоящее время образование колоссальных долгов (см. рис. 1) — результат беспрецедентных программ поддержки, прежде всего, финансового сектора экономики нетрадиционными методами денежно-кредитного регулирования, ориентированными на количественные показатели, т. е. фактически методами «накачки» экономики деньгами. Применение этих методов продолжается и в современный, так называемый посткризисный, период. Так, в феврале 2012 г. ЕЦБ выдал 529,5 млрд евро под 1% годовых 800 европейским банкам. Следует заметить, что часть банков положили эти средства на депозит в центральный банк, создав своеобразную «подушку ликвидности», пусть даже в ущерб себе (ставка ЕЦБ по однодневным депозитам — 0,25% годовых).

По показателю относительного уровня госдолга положение России лучше, чем в любой стране «Группы 20» (см. рис. 2), если, конечно, забыть о том, что половину доходов федерального бюджета составляют нефтегазовые доходы и в случае серьезного, как в 2008–2009 гг., падения цены на нефть наш бюджет ждут большие неприятности. Тем не менее, положение кардинально отличается от того, которое было в конце 1990-х, когда величина государственного долга по отношению к ВВП равнялась 100%.

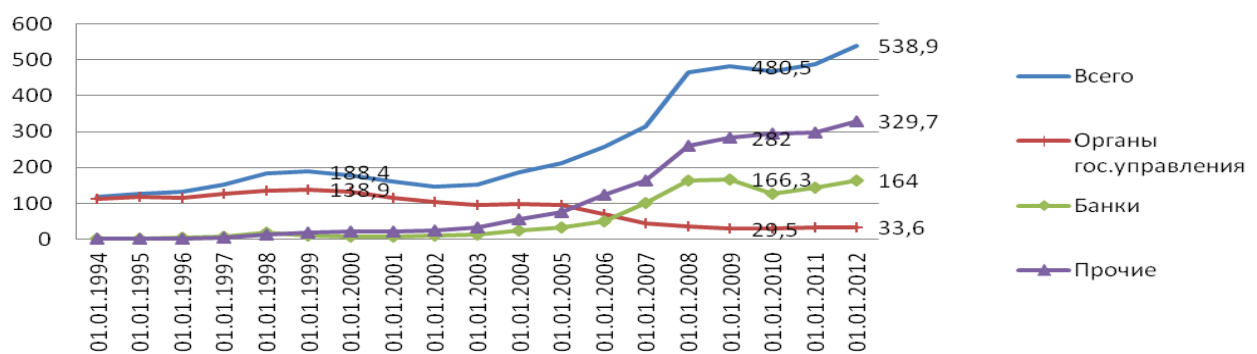
Еще один важный макроэкономический показатель — внешний долг. В конце нулевых много говорилось о тревожной тенденции наращивания внешних долгов частным сектором (причем в значительной степени компаниями с государственным участием) при резком сокращении внешнего долга органами государственного управления (см. рис. 3).



**Рисунок 1.** Отношение валового государственного долга к ВВП развитых стран, %  
(Источник: IMF World Economic Outlook Database. Sept.2011)



**Рисунок 2.** Отношение валового государственного долга БРИКС к ВВП, %  
(Источник: IMF World Economic Outlook Database. Sept.2011)



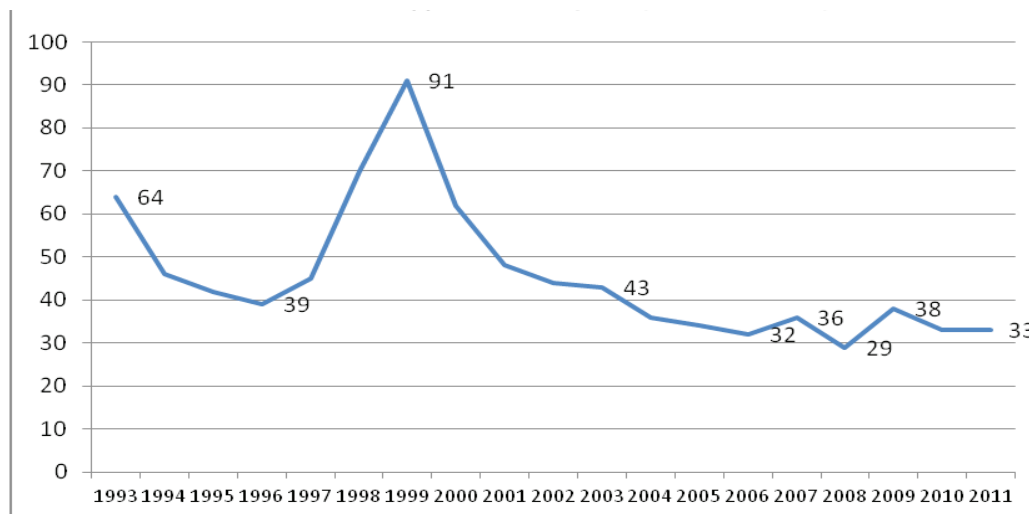
**Рисунок 3.** Внешний долг Российской Федерации, 1994–2012, млрд дол.

(Источник: Банк России, <http://www.cbr.ru/>, дата обращения: 02.03.2012)

Однако в относительном выражении, как видно на *рис. 4*, драматического нарастания внешнего долга не произошло.

Исходя из разработанных МВФ критериев

устойчивости на основе различных коэффициентов (*см. табл.1*), величина внешнего долга России является низкой, причем она существенно ниже, чем в наиболее развитых странах (*см. рис.5*)



**Рисунок 4.** Внешний долг России к ВВП, 1993–2011, %

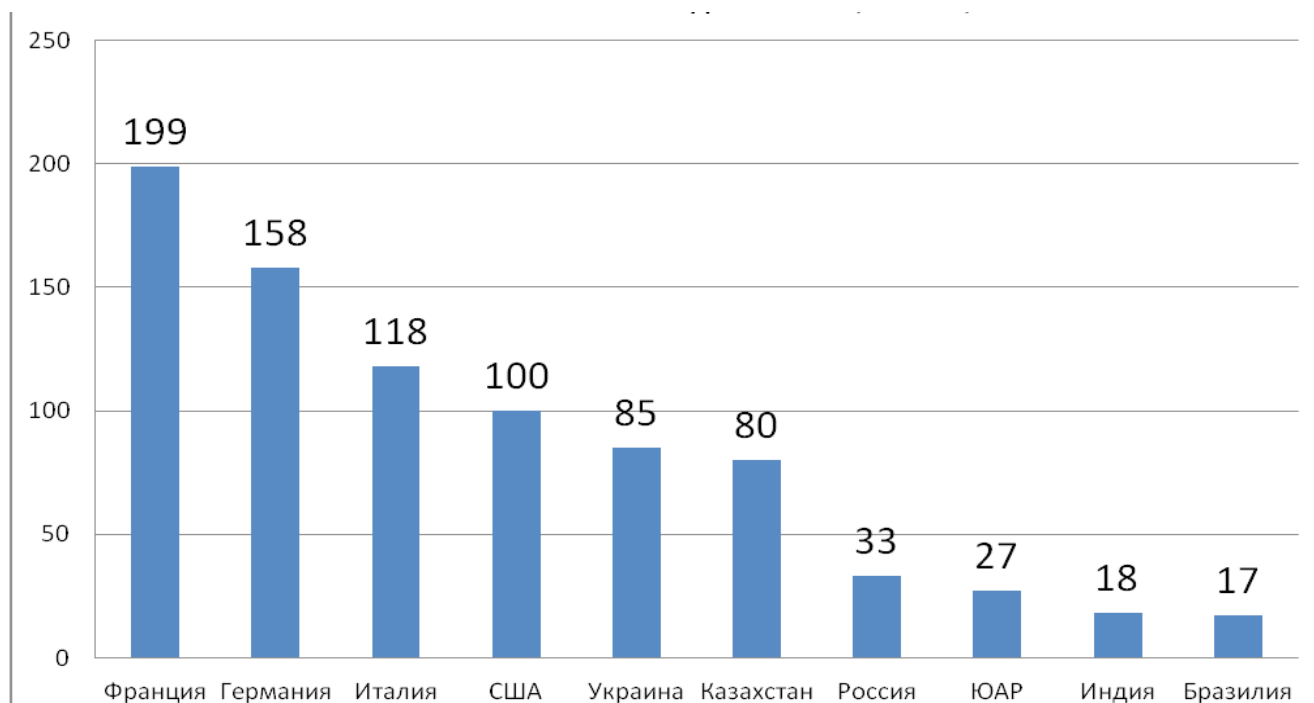
(Источник: Банк России, <http://www.cbr.ru/>, дата обращения: 02.03.2012)

**Таблица 1.** Показатели внешней долговой устойчивости Российской Федерации (по состоянию на конец периода)

Год	Коэф. «Внешний долг/ВВП», %	Коэф. «Внешний долг/ЭТУ», %	Коэф. «Платежи по внешнему долгу/ВВП», %	Коэф. «Платежи по внешнему долгу/ЭТУ», %	Коэф. «ЗВР/платежи по внешнему долгу», %	Внешний долг на душу населения, долл. США
2004	36	105				1488
2005	34	96	10	29	235	1801
2006	32	94	10	30	307	2202
2007	36	118	12	39	308	3267
2008	29	92	9	29	280	3386
2009	38	135	11	38	333	3268
2010	33	110	9	29	372	3421
2011 (июнь)	33	106	8	27	381	3771
<i>Справочно:</i>						
Пороговые значения коэф-в МВФ (низкая – средняя – высокая)	30 – 40 – 50	100 – 150 – 200	—	15 – 20 – 25	—	—

Примечание: ЗВР — золотовалютные резервы. ЭТУ — экспорт товаров и услуг

(Источник: Банк России, <http://www.cbr.ru/>, дата обращения: 02.03.2012)

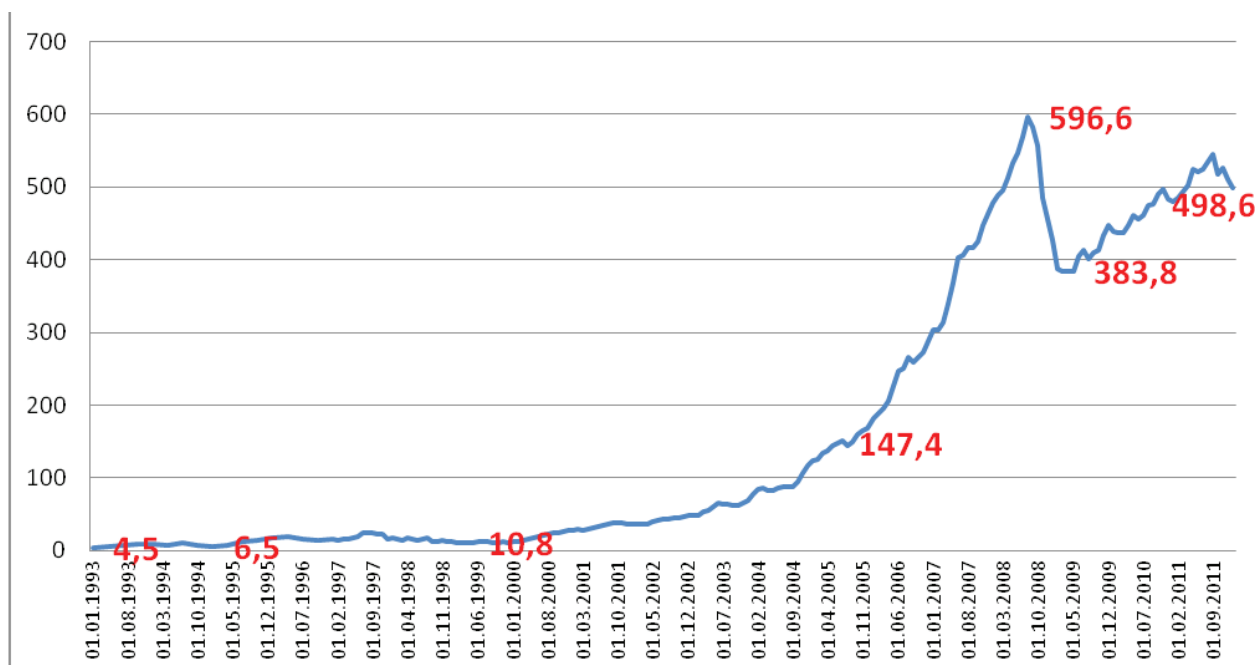


**Рисунок 5.** Соотношение внешнего долга с ВВП, 2010 г., %

(Источник: Банк России, <http://www.cbr.ru/>, дата обращения: 02.03.2012)

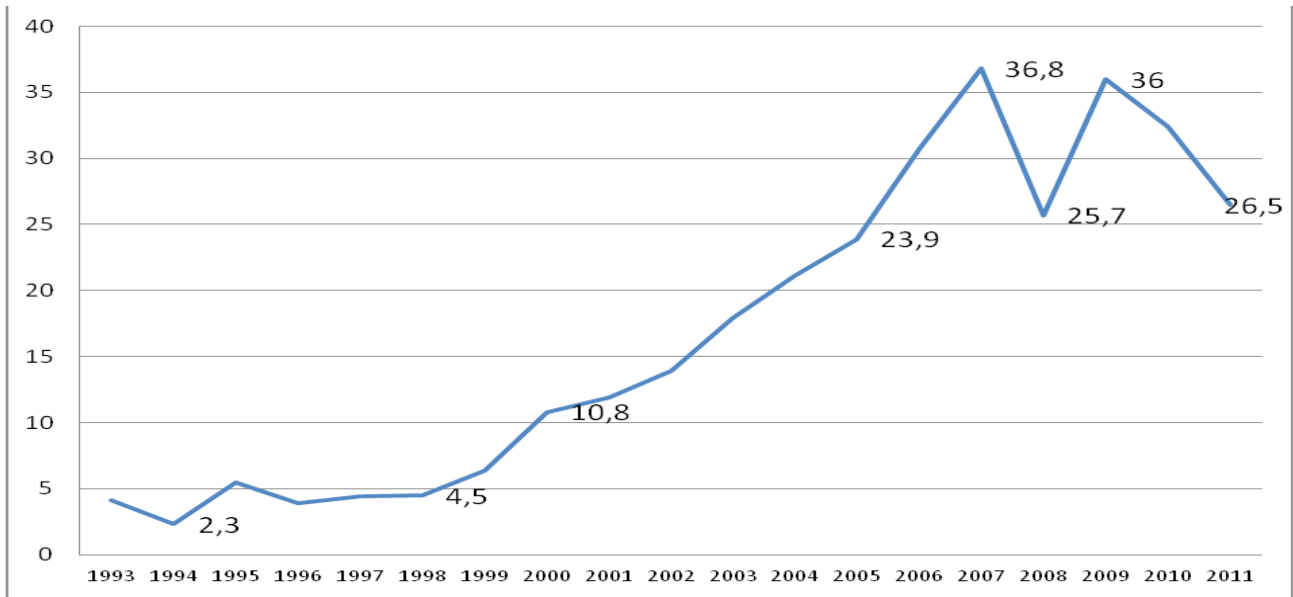
По показателю объема международных резервов Россия занимает 3-е место в мире. Хотя объем резервов в настоящее время меньше, чем до кризиса 2008 г., их

размеры как абсолютно, так и относительно обеспечивают надежную защиту от колебаний мировой конъюнктуры в краткосрочной перспективе.



**Рисунок 6.** Международные резервы Российской Федерации, млрд дол

(Источник: Банк России, <http://www.cbr.ru/>, дата обращения: 02.03.2012)



**Рисунок 7.** Международные резервы (на конец года) к ВВП, %

(Источник: Банк России, <http://www.cbr.ru/>, дата обращения: 02.03.2012)

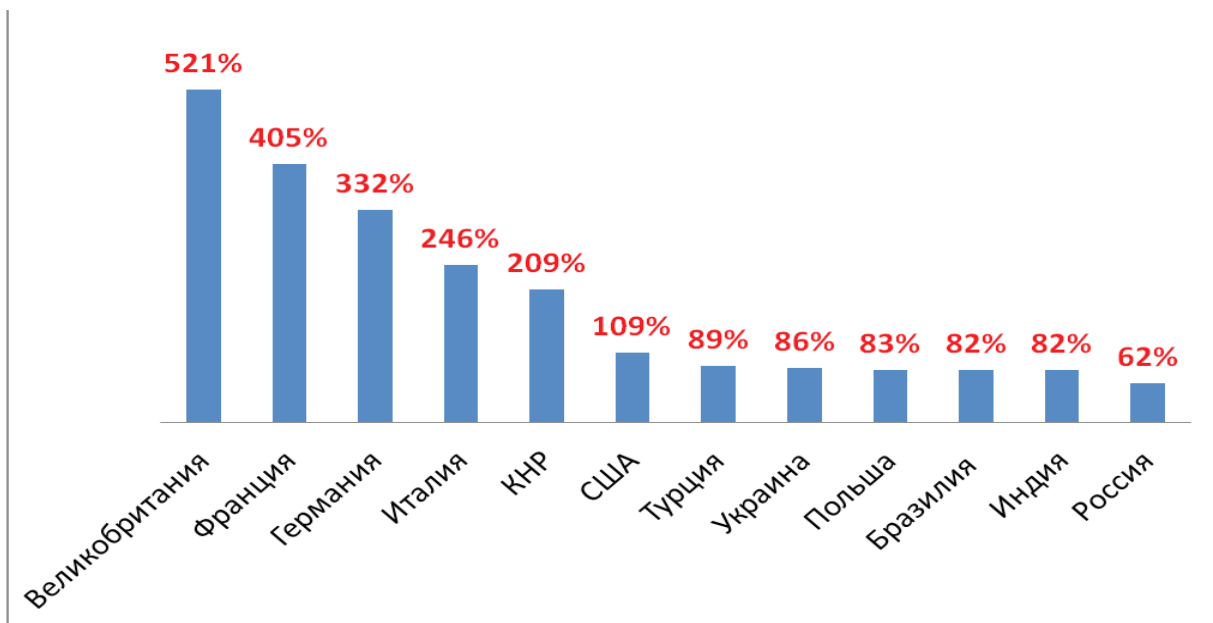
Иными словами, на основе оценки существующих на сегодняшний день основных индикаторов и критериев устойчивости на макроуровне можно сделать вывод о том, что финансовая система России намного более устойчива, чем финансовые системы большинства развитых стран.

Вместе с тем, следует отметить существующие проблемы развития финансового сектора России на мезо- и микроуровне.

**Потенциал российского финансового сектора.**

Одна из причин сильной зависимости российской финансовой системы от мировой — низкий уровень развития финансовых институтов. Причем по сравнению не только с развитыми странами, но и с рядом развивающихся.

По показателю отношения активов банков к ВВП Россия отстает от Турции и Польши (см. рис. 8).



**Рисунок 8.** Соотношение банковских активов и ВВП в отдельных странах, 2010 г.

(Источник: International Financial Statistics. Nov.,2011; European Banking Federation (European Banking Statistics 2010))

В последние годы принято сопоставлять потенциал российского финансового сектора со странами БРИКС. По абсолютным размерам активов инвестиционных фондов, пенсионных фондов и объему собранных премий Россия уступает даже ЮАР (см. табл. 2).

**Таблица 2.** Показатели финансовых рынков БРИКС

	Активы банков, млрд. долл., 2010	СЧА открытых инвестиционных фондов, млрд. дол, 2010	Активы пенсионных фондов, млрд. дол, 2009	Объем собранных страховых премий, млрд. дол, 2010
КНР	12 313	365	-	215
Бразилия	2427	980	288	64
Индия	1346	111	62	78
Россия	927	4*	15	42
ЮАР	390	142	150	53
Доля в мире	17,40%	6,50%	1,80%	10,40%

\*Открытые и интервальные

(Источник: IMF (International Financial Statistics. Nov.2011), ICI, Swiss Re, OECD)

Российский финансовый сектор продолжает оставаться малым по размерам, сильно зависящим от внешнего финансирования (в том числе, как следствие именно низкого потенциала). Так, по величине активов ведущие российские банки не входят даже в сотню крупнейших банков мира (см. табл. 3). Еще разительней разрыв между ведущими российскими страховщиками и основными игроками на этом сегменте мирового финансового рынка (см. табл. 4).

**Таблица 3.** Активы 20 крупнейших банков мира, 2009–2010 гг., млрд долл.

1.	BNP Paribas	2964	12.	ING Groep NV	1676
2.	Royal Bank of Scotland Group	2747	13.	Lloyds Banking Group Plc	1664
3.	Crédit Agricole Group	2440	14.	Mizuho Financial Group	1637
4.	HSBC Holdings Plc	2364	15.	Banco Santander SA	1617
5.	Barclays Bank Plc	2300	16.	BPCE Group	1482
6.	Bank of America Corporation	2223	17.	Société Générale	1475
7.	Deutsche Bank AG	2162	18.	China Construction Bank	1409
8.	Mitsubishi UFJ Financial Group	2095	19.	UniCredit SpA	1338
9.	JP Morgan Chase & Co.	2032	20.	Agricultural Bank of China	1301
10.	Citigroup Inc	1856	116.	Сбергательный банк	235
11.	Industrial & Commercial Bank of China	1726	190.	ВТБ	119

(Источник: Bankscope (Bureau Van Dijk), Forbes 2000)

Продолжает оставаться чрезвычайно волатильным и рискованным российский рынок акций, динамика которого всецело зависит от цен на энергоресурсы и состояния ведущих рынков акций (по сути, рынка США).

В результате, несмотря на неплохую конъюнктуру для российского экспорта в 2011 г., капитализация российского рынка акций снизилась примерно в той же степени, что и американского.

Таблица 4. Крупнейшие страховые компании мира и России, 2011 г., млрд долл.

Название	Страна	Активы, \$млрд.2010	Название	Активы, \$млрд.2011
Japan Post Insurance Co.	Япония	1089	СГ «РОСГОССТРАХ»	4,3
AXA Group	Франция	920	СГ «СОГАЗ»	3,9
Allianz	Германия	807	Группа «Ингосстрах»	2,8
MetLife	США	731	ОСАО «РЕСО-Гарантия»	1,6
American Intl Group	США	683	Группа РОСНО	1,4
Aviva Plc.	Англия	572	Страховая группа МСК	1,3
Generali Group	Италия	560	Группа «АльфаСтрахование»	1,1
Prudential Financial Inc.	США	540	СОАО «ВСК»	0,9
Nippon Life Insurance Co.	Япония	527	Группа компаний МАКС	0,9
Legal & General Group	Англия	501	Группа «Капитал»	0,7

(Источник: А.М.Вест, Эксперт РА)

Таблица 5. Капитализация национальных компаний, конец года, млрд долл.

Страна	1990	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Великобритания	849	2577	3058	3852	1868	2796	3050	2757
Германия	355	1270	1221	2105	1111	1292	1430	1185
Испания	111	504	960	1800	948	1297	1172	1031
Италия	149	768	798	1073	522	656	563	509
Канада	242	842	1482	2187	1033	1608	2170	1912
США	3059	15104	17001	19923	11738	15077	17283	15641
Франция	314	1447	1713	2740	1490	1864	1748	1460
Япония	2918	3157	4573	4331	3263	3444	4100	3540
Бразилия	16	204	475	1370	592	1387	1546	1229
Индия	39	143	553	1819	647	1307	1632	1007
Казахстан	-	1	9	41	30	57	63	43
Китай	-	591	402	4479	1779	3573	4027	3412
Корея	111	148	718	1123	471	835	1092	996
Россия	-	41	531	1334	346	762	1001	855
Саудовская Аравия	-	68	646	519	247	319	353	339
Турция	19	70	162	287	118	234	307	197
Украина	-	2	29	106	44	54	78	16
ЮАР	137	204	549	828	483	790	925	789
Весь мир	9398	32105	42932	63865	33300	47700	55025	47544

(Источник: World Federation of Exchanges; Рубцов Б.Б. Глобальные финансовые рынки: масштабы, структура, регулирование // Век глобализации. – 2011. – №2. С.83–84).

Одной из причин неустойчивости российского фондового рынка является слабая внутренняя база инвесторов — как физических лиц, так и финансовых институтов. Количество инвесторов в акции в России уже ряд лет держится на уровне примерно 700 тыс человек<sup>1</sup>, в то время как в Китае их численность в 2009 г. превышала 170 млн человек и в настоящее вре-

<sup>1</sup> Российский фондовый рынок: события и факты 2010. М.: НАУФОР, 2011. С. 50.



мя продолжает расти. Крайне слабы и такие важнейшие во многих странах мира финансовые институты, как инвестиционные и пенсионные фонды.

Задача роста внутренней базы инвесторов решается, в том числе, повышением уровня финансовой грамотности населения. Финансовый университет принимает активное участие в решении этой задачи.

**Критерии устойчивости банковской системы.** Вопросы критериев и индикаторов финансовой устойчивости на макроуровне разработаны се-

годня наиболее подробно применительно к банковской системе.

Проведенный анализ макроэкономических индикаторов позволил установить наличие положительных тенденций в российской экономике: рост ВВП (+ 66% в 2010 г. к 2006 г.), денежных доходов населения (+ 82% в 2010 г. к 2006 г.), наметился рост инвестиций в основной капитал (+ 93% к 2006 г.). Большинство показателей, характеризующих устойчивость банковской системы, превысило докризисные значения (см. табл. 6).

**Таблица 6.** Основные показатели банковской системы России (макроиндикаторы), %

Отношение показателя к ВВП	2006	2007	2008	2009	2010
Активы	51,88	60,53	67,89	75,88	75,22
Кредиты	35,17	42,98	48,31	51,25	49,33
Кредиты юр.лицам	22,17	28,02	30,31	32,34	31,29
Кредиты физ.лицам	6,99	8,94	9,73	9,21	9,09
Кредиты кредитным организациям	3,85	4,27	6,06	7,03	6,50
Приобретенные ценные бумаги	6,48	6,77	5,73	11,11	12,97
Собственные средства (собственный капитал)	6,29	8,04	9,23	11,91	10,53
Привлеченные средства	42,00	49,33	56,29	59,57	59,53
Вклады	14,15	15,52	14,31	19,30	21,85
Депозиты юр.лиц	5,73	10,59	11,98	14,09	13,43
Привлеченные средства от Банка России	0,05	0,10	8,17	3,67	0,72
Привлеченные средства от кредитных организаций	7,01	9,03	9,66	8,74	8,92
Прибыль	1,38	1,53	0,99	0,53	1,28

(Источник: Банк России, <http://www.cbr.ru>, дата обращения: 02.03.2012)

Несмотря на позитивные тенденции, детальный анализ показателей, используемых для оценки финансовой устойчивости банковской системы на макроуровне, позволил выделить множество диспропорций, которые в дальнейшем могут привести к потере финансовой и общей устойчивости российской банковской системы<sup>2</sup>:

- в ресурсной базе и структуре капитала, в концентрации банков по активам и капиталу,

по структуре собственности, в территориальном распределении кредитных организаций;

- между политикой формирования коммерческими банками ресурсной базы и ее использованием (по сроку, отраслевому признаку, валюте, а также между источниками формирования ресурсов и направлениями использования)<sup>3</sup>;

- между темпами роста доходов и расходов<sup>4</sup> и в самой структуре доходов.

<sup>2</sup> Современная структура банковского сектора России и потребности национальной экономики: Монография / Коллектив авторов под руководством проф. М. А. Абрамовой. М.: Цифровичок, 2011. С. 23

<sup>3</sup> Основную долю привлеченных средств составляют вклады и депозиты. Эти ресурсы направляются на вложения в ценные бумаги, рефинансирование действующих обязательств заемщиков, покупку иностранной валюты, а не на кредитование реального сектора экономики.

<sup>4</sup> Наблюдается превышение темпов роста расходов по привлеченным средствам (за счет роста процентных ставок по вкладам) над темпами роста доходов от кредитных операций и, как следствие, снижение процентной маржи банков и риск невыполнения обязательств перед клиентами.

Согласно произведенным расчетам, увеличение объема кредитов, предоставленных коммерческими банками нефинансовым организациям на 1 млрд рублей за период с 2000 г. по 2010 г. в среднем привело к росту инвестиций в основной капитал всего на 520 млн рублей. При этом влияние кредитов банков, предоставленных нефинансовым организациям, существенно сократилось: изменение объема кредитов, предоставленных банками нефинансовым организациям за период с 2000 г. по 2011 г., в среднем на 1 млрд руб. приводит к росту инвестиций в основной капитал всего лишь на 80 млн руб. Это свидетельствует об отсутствии у кредитных организаций достаточной заинтересованности в направлении свободных финансовых ресурсов в долгосрочное кредитование экономики — они по-прежнему отдают предпочтение краткосрочному кредитованию. Такая ситуация вызвана, прежде всего, тем, что кредиты предприятиям реального сектора экономики — один из наиболее рискованных видов активных банковских операций в России. Безусловно, негативные тенденции, которые в настоящее время наблюдаются в банковском секторе, это лишь индикатор существующих экономических проблем (стагнация в производстве,

деятельность которого ориентирована на удовлетворение внутреннего спроса, сохранение безработицы, отсутствие высококачественных заёмщиков и пр.). Игнорирование этих проблем со стороны Банка России и коммерческих банков может привести к потере последними финансовой устойчивости и к кризису в экономике.

Таким образом, анализ и обобщение существующих индикаторов и критериев оценки устойчивости финансовой системы позволили выделить их отрицательные стороны. В частности, используемые в зарубежной и российской практике методики оценки устойчивости финансовой системы неоднородны и в основном ориентированы на анализ финансовой устойчивости. Каждая из них носит узкую целевую направленность: в лучшем случае рассматривается оценка отдельных подсистем финансовой системы, отдельных рынков, институтов финансовой системы. Необходимо отметить, что задача формирования адекватных индикаторов и критериев оценки финансовой системы относится к важнейшим для ученых Финансового университета. Она должна быть решена в рамках Стратегии и программы развития университета на 2010-2015 гг.<sup>5</sup>

## ЛИТЕРАТУРА

1. Рубцов Б. Б. Глобальные финансовые рынки: масштабы, структура, регулирование // Век глобализации. – 2011. – №2.
2. Современная структура банковского сектора России и потребности национальной экономики: Монография. / Коллектив авторов под руководством проф. М.А.Абрамовой – М.: Цифр., 2011.
3. Эксперт РА [Электронный ресурс]. URL: <http://www.raexpert.ru/> (дата обращения: 05.03.2012).
4. А.М. Best [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ambest.com/ratings> (дата обращения: 07.03.2012).
5. International Financial Statistics. IMF, Nov., 2011 (дата обращения: 01.03.2012).
6. European Banking Statistics 2010. European Banking Federation [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ebf-fbe.eu> (дата обращения: 05.03.2012).
7. World Federation of Exchanges database [Электронный ресурс]. URL: <http://www.world-exchanges.org> (дата обращения: 07.03.2012).
8. Investment Company Factbook 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.icifactbook.org> (дата обращения: 07.03.2012).
9. Sigma. Swiss Re [Электронный ресурс]. URL: <http://www.swissre.com/sigma> (дата обращения: 07.03.2012).
10. OECD database [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org> (дата обращения: 07.03.2012).
11. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ufrf.ru> (дата обращения: 11.03.2012).

<sup>5</sup> <http://www.fa.ru/university/Pages/Strategiya%20i%20programma%20razvitiya%20universiteta%20na%202010-2015%20gg.aspx>



УДК 338.2

ГОВОРИН А. А.,  
АФАНАСЬЕВА М. В.

GOVORIN A. A.,  
AFANASYEVA M. V.

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ГРАНИЦЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ

## TECHNOLOGICAL BASES OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND BUSINESS SOLUTIONS BOUNDS

**Аннотация:** в статье рассматриваются проблемы управления развитием социально-экономической системы, в которой решается задача гармоничного сочетания интересов предпринимательского слоя и всего общества, а технологическая база во многом определяет возможности извлечения прибыли на цивилизованном рынке. Критически оценивается возможность повышения роли инновационной составляющей без целенаправленной деятельности государства по формированию институциональной среды, стимулирующей применение современных технологий.

**Ключевые слова:** предпринимательство; государственно-частное партнерство; технологическая среда; институциональная среда; теория экономико-технологического развития цивилизации; экономико-технологический комплекс фирм; константа управляемого макроэкономического развития.

**Abstract:** the problems of management by development of social and economic system in which the problem of a harmonious combination of interests of an enterprise layer and all society, and the technological base in many respects defines possibilities of extraction of profit in the civilized market are considered in this article. Possibility of increase of a role of an innovative component without purposeful activity of the state on formation of the institutional environment stimulating application of modern technologies is critically estimated.

**Keywords:** business; public-private partnership; technological environment; institutional environment; theory of economic and technological development of civilization; economic-technological complex of firm, constant of managed macroeconomic development.

Технологическая база используется предпринимательским сектором для удовлетворения потребностей рынка. Такая узкая постановка вопроса не раскрывает соподчиненности процессов извлечения прибыли хозяйствующим субъектом и влияния производственной базы на масштабы бизнеса и возможности производства товаров для удовлетворения не только массового, но и эксклюзивного спроса. На самом деле, не только предприниматель выбирает нужную технологию, но и технологии, их развитие, влияют на выбор хозяйствующим субъектом рыночной ниши, потребительской аудитории, наконец, на саму модель хозяйствования с заданным уровнем издержек производ-

ства и допустимым уровнем риска. Казалось бы, такая взаимосвязь должна побуждать к выявлению всех аспектов технологического развития предпринимательского сектора, однако экономический спад и прогнозы возможного повторения мирового кризиса, прозвучавшие в 2011 г., фактически говорят о недостаточности знаний в области макроэкономической теории, неспособной дать достаточно действенных рекомендаций по решению самых насущных проблем большинства стран мира.

В самом конце XX столетия в исследовании российского ученого В. М. Полтеровича с символическим названием «Кризис экономической теории», фактически, была дана оценка совре-

менного состояния экономической науки. В своем утверждении, что «современная экономическая теория, несмотря на впечатляющий прогресс, находится в глубоком кризисе»<sup>1</sup> В. М. Полтерович не одинок. Так, по мнению Дж. Гэлбрейта, экономика «...превращается в консервативно используемую систему верований, претендующих называться наукой»<sup>2</sup>. Дж. Стиглиц утверждал: «Вся экономическая теория либо априорная утопия, либо апостериорная интерпретация»<sup>3</sup>.

На сегодня для России, пожалуй, самой актуальной задачей следует считать преодоление ресурсной направленности экономики и перевод ее на инновационное развитие. Знания в области макроэкономической теории, связанной с производством, во многом базируются на работах Н. Кондратьева и Й. Шумпетера (цикличность развития науки и техники и их тесная связь с закономерностями процесса производства), к которым можно добавить современные работы Д. Львова и С. Глазьева (теория технологических укладов), В. Маевского (теория макрогенераций).

В этих теориях сделана попытка связать эволюцию экономики с производственно-технологическим развитием реального сектора. К сожалению, и эти работы не дают конкретных рекомендаций по интенсификации научно-технического развития, так как носят чрезмерно общий, или даже иллюстративный характер.

Так, известные российские экономисты В. И. Маевский, С. В. Кюнтцель, А. Е. Пономарев дают следующую оценку возможности практического использования существующих концепций технико-экономических парадигм и укладов: «...недостатком существующих концепций технико-экономических парадигм и укладов является то, что они по существу интересуются лишь долгосрочными процессами, причем обычно обосновывают их сменой видов используемого топлива в промышленном производстве. ...Вследствие такой узкой

специализации подобные концепции не предлагают объяснения нелинейности экономических процессов вообще, они могут служить в лучшем случае для объяснения таких довольно абстрактных и спорных явлений, как циклы Кондратьева»<sup>4</sup>.

Вот как излагает свою позицию В. И. Маевский относительно теорий экономических укладов и технико-экономических парадигм: «Такого рода концепции интересны в философско-экономическом и историко-экономическом аспектах, но они индифферентны к проблемам текущей и среднесрочной экономической динамики. Они не дают рецептов по поводу того, как не допустить перегрев экономики в очередной фазе подъема, как действовать в условиях рецессии, как управлять инфляцией, занятостью, ставками процента, валютным курсом в той или иной фазе бизнес-цикла, как строить бюджетную и ценовую политику в разных экономических ситуациях и т. д.»<sup>5</sup>.

Воздействие на экономику со стороны государства — неперемный атрибут высокоразвитой рыночной экономики. Регулирование ставки банковского процента, массированный выход на рынок ценных бумаг, налоговое стимулирование инвестиционной активности — общепринятые приемы макрорегулирования. Эти и ряд других методов хорошо зарекомендовали себя в высокоразвитых отлаженных экономических системах, но не в экономически слабых. Например, в США изменение ставки рефинансирования на десятки доли процента значительно сказывается на активности инвесторов и курсе доллара. В современной же России изменение ставки рефинансирования на несколько процентов почти не влияет на инвестиционную активность и курс национальной валюты.

Качественный уровень российской экономики, сложившейся к 2012 г., не позволяет считать ее технологически высокоразвитой страной. Так, в 2009 г. среднегодовой доход на одного человека в России оценивался в 15 100 долл. США

<sup>1</sup> Полтерович В. М. Кризис экономической теории: Доклад на научном семинаре «Неизвестная экономика» Отделения экономики РАН и ЦЭМИ РАН [Электронный ресурс] URL: <http://ts1.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/d9702t/d9702t.htm#6> (дата обращения: 02.02.2012).

<sup>2</sup> Galbraith J. K. Economics, Peace and Laughter. N.Y.: Macmillan, 1971.

<sup>3</sup> Цитата по: Фаткин Л. В. Парадоксы менеджмента. М., 2002. С. 48–49.

<sup>4</sup> Цитата по: Кюнтцель С. В., Пономарев А. Е. Технологические парадигмы и их влияние на экономический рост / ГУ – ВШЭ, Международный институт А. Богданова [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bogdinst.ru> (дата обращения: 02.02.2012).

<sup>5</sup> Там же.

в год на человека, против более чем 46 000 долл. При расчете же по официальному курсу валют в год в США, при расчете по паритету покупательной способности, т. е. был меньше в 3 раза. США (см. табл. 1).

**Таблица 1.** ВВП крупных стран в 2009 г., рассчитанный по ППС и по курсу долл. США

	Страна	Население, млн. чел.	ВВП на душу по ППС, чел в год	ВВП по ППС, трлн долл.	ВВП по курсу, трлн долл.	Отношение
1	США	310,2	46 000	14,12.	14,12	1,0
2	Германия	82,3	34 200	2,815	3,339	0,8
3	Великобритания	62,3	34 200	2,123	2,179	1,0
4	Япония	126,8	32 600	4,149	5,069	0,8
5	Франция	64,8	32 500	2,094	2,656	0,8
6	Европейский союз	492,4	31 900	14,43	16,21	0,9
7	Италия	58,1	29 900	1,737	2,118	0,8
8	Россия	139,4	15 100	2,116	1,232	1,7
9	Мексика	112,5	13 200	1,463	0,874	1,7
10	Турция	77,8	11 500	0,879	0,614	1,4
11	Иран	76,9	10 900	0,825	0,325	2,5
12	Бразилия	201,1	10 100	2,010	1,574	1,3
13	Таиланд	67,1	8100	0,539	0,264	2,0
14	Китай	1330,1	6700	8,818	4,985	1,8
15	Египет	80,5	5900	0,468	0,188	2,5
16	Индонезия	243,0	4000	0,960	0,539	1,8
17	Филиппины	99,9	3300	0,324	0,161	2,0
18	Индия	1173,1	3200	3,68	1,237	3,0
19	Вьетнам	89,6	2900	0,256	0,931	2,8
20	Пакистан	184,4	2400	0,432	0,162	2,7
21	Нигерия	152,2	2300	0,341	0,168	2,0
22	Бангладеш	156,1	1600	0,241	0,946	2,5
23	Бирма	53,4	1100	0,570	0,343	1,7
24	Эфиопия	88,0	900	0,770	0,323	2,4
25	Конго	70,9	300	0,217	0,111	2,0

(Источник: *The World Factbook-2009. Washington, DC: Central Intelligence Agency, 2009.*)

Все более укореняющиеся процессы глобализации экономики и ее состояние в текущий период заставляют по-новому взглянуть на выдвигаемые приоритеты экономического развития. Со временем разрыв в уровнях жизни между странами — технологическими лидерами и всеми остальными увеличивается, и пока не видны перспективы по изменению этой ситуации<sup>6</sup>. То есть, обоснование рекомендаций по

формированию стратегических направлений промышленной политики государства, решающих как приоритетную задачу обеспечения ускоренного количественного и качественного развития реального сектора экономики, становится все более актуальным.

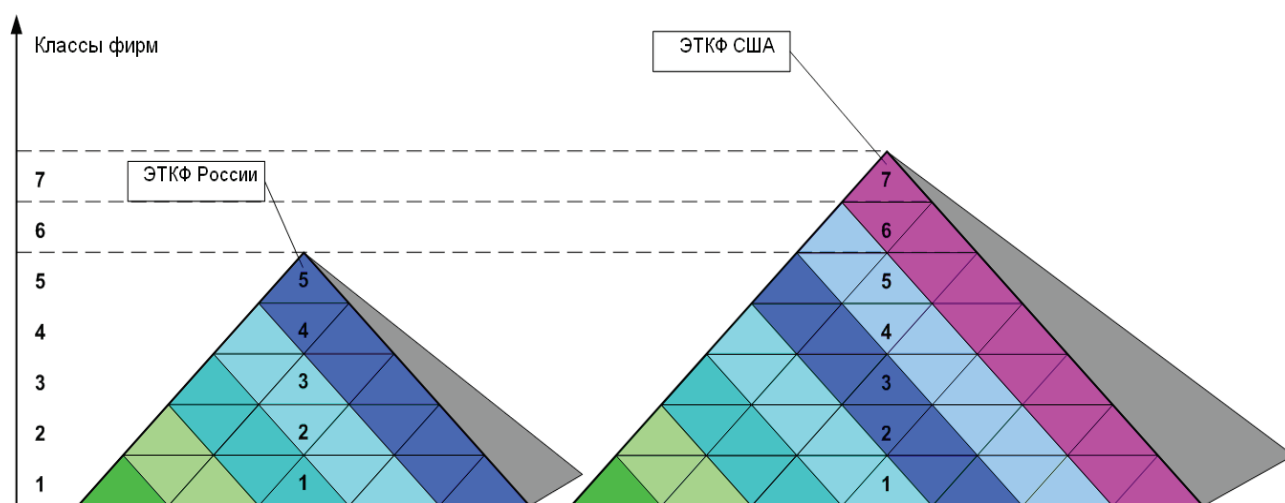
Надежды на изменение создавшейся ситуации возникают в связи с разрабатываемой в РЭУ им. Г. В. Плеханова группой исследо-

<sup>6</sup> См. об этом: Бродель Ф. Динамика капитализма. М., 1999.; На пороге 21-го века: Доклад о мировом развитии 1999–2000 гг. / Всемирный Банк. М.: Весь мир, 2000.

вателей<sup>7</sup> теории экономико-технологического развития цивилизации. В ее основе лежит представление об экономико-технологический комплексе фирм (ЭТКФ) страны. ЭТКФ — это гармонично построенная и развивающаяся в соответствии с внутренними закономерностями система фирм. ЭТКФ характеризуется числом своих классов (высотой). Класс формируют фирмы определенного уровня развития<sup>8</sup>. Каждому уровню развития фирмы соответствует преобладающая структура организации. С ростом уровня растут производительность работника и объемы выпуска фирм. ЭТКФ Рос-

сии в настоящее время образован компаниями до пятого уровня включительно, а ЭТКФ США — страны технологического лидера — седьмого уровня (см. рис. 1). Именно этот фактор и объясняет разницу в уровнях ВВП двух стран.

Как показывает исторический опыт развития самых разных стран мира, существенное повышение качества экономических систем связано либо с мощными социальными процессами, меняющими институциональную среду<sup>9</sup>, либо с эффективным управлением экономикой, реализуемым самим государством и также основанном на изменении институциональной среды.



**Рисунок 1.** Экономико-технологические комплексы фирм современных России и США

Действительно, при сравнении экономических успехов стран Европы с социально-политическими процессами, происходящими в них, становится наглядной общепризнанная связь уровня производящих возможностей экономической системы и уровня демократизации общества (табл. 2).

Можно как угодно относиться к методологии расчетов, сделанных А. Мэддисоном, но то что полученные данные строго корреспондируются с радикальной трансформацией обще-

ственного устройства, несомненно. Так, наибольший в Европе ВВП на человека (более 800 долл.) в Римской Империи последних столетий до нашей эры, в Нидерландах к началу XVII в. (около 1400 долл.) и мощный рост ВВП в Великобритании XVIII в. были связаны с демократизацией общества (сенат в Риме, парламенты в Нидерландах и Великобритании), свободой торговли, расцветом ремесел.

<sup>7</sup> См., напр.: Колоколов В. А. Глава 15. Экономико-технологическая концепция развития цивилизации Россия на пути к новой экономике / В. А. Колоколов, В. Н. Юсим, И. В. Денисов: Монография (К 100-летию Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова). М., 2006; Денисов И. Теория экономико-технологического развития фирм. М.: «Гриф и К», 2008; Юсим В. Первопричина мировых кризисов // Вопросы экономики. 2009. № 1.; Юсим В. Н., Дворцин М. Д. и др. Основы теории экономико-технологических комплексов. М.: Изд. дом «Финансы и Кредит», 2005; Афанасьева М. В. Особенности государственной промышленной политики в условиях модернизации технологической среды: Дис. ... канд. экон. наук. М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2011.

<sup>8</sup> См.: Денисов И. Теория экономико-технологического развития фирм. М.: «Гриф и К», 2008.

<sup>9</sup> «Институциональная среда» в теории институционализма — совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения. По отношению к предпринимательству институциональная среда определяет, по сути, возможности предпринимательской деятельности в рамках правового поля.

**Таблица 2.** ВВП на душу населения по 12 странам Западной Европы 1–1820 гг.<sup>10</sup>

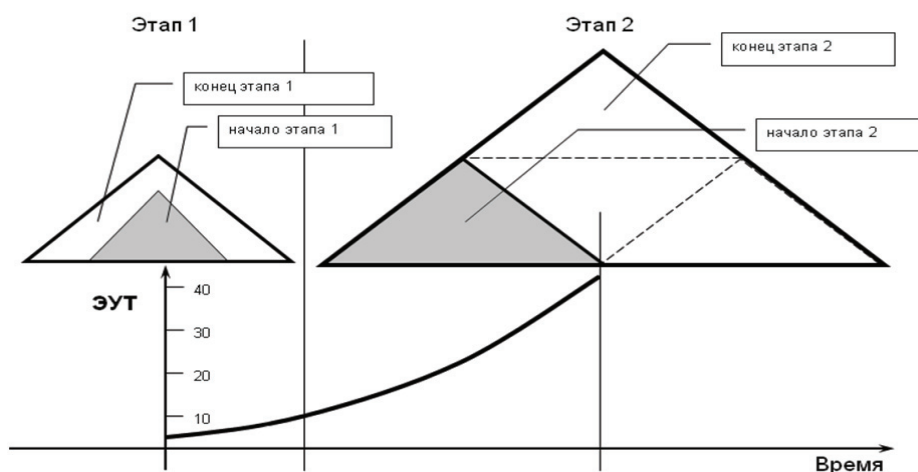
Годы	1	1000	1500	1600	1700	1820
Австрия	425	425	707	837	993	1 218
Бельгия	450	425	875	976	1 144	1 319
Дания	400	400	738	875	1 039	1 274
Финляндия	400	400	453	538	638	781
Франция	473	425	727	841	910	1 135
Германия	408	410	688	791	910	1 077
Италия	809	450	1 100	1 100	1 100	1 117
Нидерланды	425	425	761	1 381	2 130	1 838
Норвегия	400	400	610	665	722	801
Швеция	400	400	695	824	977	1 198
Швейцария	425	410	632	750	890	1 090
Великобритания	400	400	714	974	1 250	1 706

\* (Источник: Angus Maddison. *The World Economy. Volume 1: A Millennial Perspective and Volume 2: Historical Statistics. September 2006.* © OECD 2006. На англ. языке / Серия: Development Centre Studies. В табл. приведены международные доллары Geary-Khamis 1990 г. Метод Гири-Камиса заключается в расчете средневзвешенных международных цен с одновременным определением ППС валют)

Вместе с тем эти процессы шли медленно (столетия) и были связаны с социальными катаклизмами. Совершенно другие возможности создает направленное управление развитием экономики со стороны государства, обеспечивающее совершенствование институциональной среды в условиях достаточно высокого уровня демократических свобод общества. Этот тезис подтверждают широко известные примеры Японии, Южной Кореи, Сингапура, где удваивали, а иногда утраивали свой ВВП не за столетия, а за десяток лет.

добного развития для таких стран, как Россия, появляется при реализации политики двухэтапного экономико-технологического развития. Концепция двухэтапной экономико-технологической политики развития страны на инновационной основе может быть выражена с помощью структурной модели, которая отражает базовую направленность политики модернизации технологической среды промышленного производства, а также динамику изменения экономического уровня технологии в процессе развития на каждом из этапов (см. рис. 2).

Как нам представляется, возможность по-



**Рисунок 2.** Структурная модель двухэтапного инновационного развития

<sup>10</sup> См.: Денисов И. Теория экономико-технологического развития фирм. М.: «Гриф и К», 2008.

Первый этап развития страны, отраженный в модели, необходим для экономики, которая характеризуется существенным отставанием от технологических лидеров, значительным разбросом качества отраслевых производств и негативным воздействием на экономику внутренних институциональных факторов. Базовым направлением стратегии этого этапа инновационного развития должно стать повышение качества институциональной и технологической среды.

Модельно это направление отражается ростом площади ЭТКФ страны и увеличением его уровня за счет совершенствования технологической и институциональной среды при использовании, преимущественно, внутренних ресурсов. Важнейшей стратегической целью первого становится увеличение уровня технологии производственного комплекса страны (ЭУТ) до значений, при которых он становится способен воспринимать новые технологии, а затем и самостоятельно их генерировать. Такое решение означает, что направленную трансформацию экономики первого этапа характеризуют следующие особенности:

- реализация мер, обеспечивающих резкое повышение эффективности институциональной среды экономики;
- развитие инфраструктуры и повышение уровня технологической среды за счет выравнивания технологических возможностей большинства значимых для экономики отраслей народного хозяйства;
- создание благоприятных условий для возникновения и развития малых и средних предприятий при возрастании их общественной экономической эффективности;
- заимствование передовых, но ограниченных по количеству и не самых высоких технологий.

Методы решения этих задач рассматриваются в рамках теории экономико-технологического развития<sup>11</sup> и включают решения по совершенствованию методов частно-государственного партнерства.

Так, предлагается противостоять негативным тенденциям развития, используя рыноч-

ные механизмы частно-государственного (точнее, общественного) воздействия, используя метод «провокации положительных тенденций»<sup>12</sup>.

На нижних уровнях ЭТКФ представляется целесообразным ввести дополнительный институт, расширяющий сферу частно-государственного партнерства за счет введения системы государственного страхования мелких фирм от несправедливой конкуренции и недобросовестности чиновников.

На средних уровнях ЭТКФ необходимо создать институциональный механизм, способный обеспечить создание конкуренции в заведомо неконкурентной среде. Решение такой важной задачи может быть осуществлено в процессе частно-государственного партнерства при создании на рынке фирм — ценовых пионеров. Это могут быть любые фирмы, которые, сотрудничая с государством, берут на себя обязательство снижать текущие цены с перспективой повышения собственной прибыли в будущем за счет роста объемов продаж своей продукции. Государство, в процессе сотрудничества с такими фирмами, должно обеспечить им помощь в преодолении барьеров рынка и действий чиновников, поддерживающих недобросовестную конкуренцию.

На верхних уровнях ЭТКФ частно-государственное партнерство должно реализовываться в формировании эффективных межотраслевых цепочек создания добавленной стоимости (аналогичных рассматриваемым М. Портером) при производстве базовых отраслевых продуктов.

В процессе частно-государственного партнерства необходимо ограничить роль субъективных оценок и личных предпочтений конкретных чиновников. Такая возможность возникает при устранении чиновника от принятия решений по выбору объекта поддержки государства и форме ее осуществления. Представления о закономерностях развития ЭТКФ и связанных с ним рынков позволяют это сделать.

Вариативность методов воздействия на экономику обусловлена множественностью усло-

<sup>11</sup> См.: Юсим В. Н., Дворцин М. Д. и др. Основы теории экономико-технологических комплексов (тезисы). М.: Изд. дом «Финансы и Кредит», 2005.

<sup>12</sup> Юсим В. Н. Принцип провокации положительных тенденций / В. Н. Юсим, М. Д. Дворцин, С. Е. Резник // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 17(50).



вий, в которых существуют фирмы. В настоящее время политика развития в России должна включать 6 различных уровней фирм и 7 в США; 5 типов рынков; 2 типа продукции, производимой фирмами (традиционная и инновационная), и 2 типа ориентированности выпуска фирм (на внутренний и внешний рынки).

С учетом того, что согласно теории экономико-технологического развития в скором времени в мире возникнут фирмы 8-го уровня (см. рис. 1), возникает  $8 \times 5 \times 2 \times 2 = 160$  возможных вариантов политики развития фирм. На практике остается 80–100 невырожденных (т. е. различных, четко обоснованных вариантов) такой политики.

Детализация сфер использования методов промышленной политики развития позволяет обеспечить адресность и высокую формализацию решений. То есть, чиновник может быть отстранен от решения о выборе объекта и типа частно-государственного партнерства. Такое решение должно осуществляться компьютером, использующим соответствующую интеллектуальную программу.

Изменение качества может быть оценено количественно темпом роста экономического уровня технологии (ЭУТ) промышленных отраслей или комплекса фирм страны в целом. Так, в соответствии с динамикой ЭУТ, показанной на рис. 2, первый этап характеризует значительный относительный рост ЭУТ. Практическая возможность достижения высоких темпов роста во многом объясняется низким начальным уровнем ЭУТ.

Первый этап промышленной политики должен позволить преодолеть препятствия на пути инновационного развития, воспринимаемые как непреодолимые<sup>13</sup>.

Базовым направлением второго этапа стратегии инновационного развития должно стать формирование новых верхних уровней экономико-технологического комплекса фирм (ЭТКФ)<sup>14</sup>. Это направление модельно от-

ражается также ростом площади ЭТКФ, но за счет увеличения его уровня.

Здесь также осуществляется направленная трансформация экономики, которую характеризуют следующие особенности:

- появление новых фирм, ранее не существовавших верхних классов;
- гармоничный рост числа фирм всех классов фирм ЭТКФ<sup>15</sup>;
- в большинстве значимых для экономики отраслей народного хозяйства появляются фирмы — технологические лидеры;
- происходит возникновение новых отраслей.

Эти возможности будут способствовать росту качества институциональной и технологической среды экономики, обеспеченному на первом этапе, а также сформированных на том же этапе финансовых, технологических и организационных ресурсов. За счет массивных финансовых вложений частного сектора и государства будут реализовываться перспективные инновационные проекты, заимствоваться и совершенствоваться новые технологии, а также создаваться собственные, конкурентные на мировом уровне.

Управляемое развитие экономики со стороны государства обеспечит реализацию высокого потенциала ее совершенствования. В настоящее время получены данные<sup>16</sup>, позволяющие утверждать, что ВВП любой страны несет в себе «константы», то есть неизменные (на практике мало изменяющиеся) величины, характеризующие потенциал развития экономики. «Константы» незначительно, но растут со временем.

Под понятием «потенциал управляемого развития экономики» понимается дополнительный рост объемов ВВП на человека, который должен образоваться при реализации научно обоснованной промышленной политики.

Согласно данным, полученным исследовательской группой РЭУ, «константа управляемого макроэкономического развития» оценивается в 600–800 долл. США на человека.

<sup>13</sup> См.: Афанасьева М. Двухфазная модель макроэкономического развития / М. В. Афанасьева, В. Н. Юсим // Материалы международных научно-практических конференций (г. Москва, РЭУ им. Г. В. Плеханова, 16 декабря 2008 г. и 21–22 апреля 2009 г.). М., С. 210.

<sup>14</sup> См.: Денисов И. Теория экономико-технологического развития фирм. М.: «Гриф и К», 2008.

<sup>15</sup> Что зрительно отражается на модели (см. рис. 2) значительным ростом его площади.

<sup>16</sup> См.: Юсим В. Потенциал управляемого развития России // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: Материалы Международной научно-практической конференции (г. Москва, РЭА им. Г. В. Плеханова, 13 мая 2010 г.). М., 2010.

Это означает, что уже на первом этапе «промышленной политики управляемого развития» ее использование, предположительно, должно дать дополнительный прирост ВВП от 14 до 42 млрд долл.

Таким образом, обосновано, что динамика экономического развития на инновационной основе

опирается на четкое понимание закономерностей изменения технологической среды и соответствующие изменения среды институциональной, которая определяет, насколько решение частных меркантильных задач предпринимательским сектором не мешает развитию общества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьева, М.* Двухфазная модель макроэкономического развития / М. В. Афанасьева, В. Н. Юсим // Материалы международных научно-практических конференций (Москва, РЭУ, им. Г. В. Плеханова, 16 декабря 2008 г. и 21–22 апреля 2009 г.).
2. *Афанасьева, М. В.* Особенности государственной промышленной политики в условиях модернизации технологической среды : дис. ... канд. экон. наук. – М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2011.
3. *Бродель, Ф.* Динамика капитализма / Ф. Бродель. – М., 1999.
4. *Денисов, И.* Теория экономико-технологического развития фирм / И. Денисов. – М.: «Гриф и К», 2008.
5. *Колоколов, В. А.* Глава 15. Экономико-технологическая концепция развития цивилизации России на пути к новой экономике / В. А. Колоколов, В. Н. Юсим, Т. В. Денисов : Монография (К 100-летию Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова). – М., 2006.
6. *Кюнтцель, С. В.* Технологические парадигмы и их влияние на экономический рост / С. В. Кюнтцель, А. Е. Пономарев / ГУ – ВШЭ, Международный институт А. Богданова [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bogdinst.ru> (дата обращения: 02.02.2012).
7. На пороге 21-го века : Доклад о мировом развитии 1999–2000 гг. / Всемирный Банк. – М.: Весь мир, 2000.
8. *Полтерович, В. М.* Кризис экономической теории / В. М. Полтерович : Доклад на научном семинаре «Неизвестная экономика» / Отделение экономики и ЦЭМИ РАН.
9. *Фаткин, Л. В.* Парадоксы менеджмента / Л. В. Фаткин. – М., 2002.
10. *Юсим, В. Н.* Принцип провокации положительных тенденций / В. Н. Юсим, М. Д. Дворцин, С. Е. Резник // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 17 (50).
11. *Юсим, В. Н.* Основы теории экономико-технологических комплексов / В. Н. Юсим, М. Д. Дворцин и др. – М.: Изд. дом «Финансы и Кредит», 2005.
12. *Юсим, В.* Первопричина мировых кризисов / В. Юсим // Вопросы экономики. – 2009. – № 1.
13. *Юсим, В.* Потенциал управляемого развития России / В. Юсим // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития : Материалы Международной научно-практической конференции (Москва, РЭА им. Г. В. Плеханова, 13 мая 2010 г.). – М., 2010.
14. *Galbraith J. K.* Economics, Peace and Laughter. – N.Y. : Macmillan, 1971.

УДК 339.9.01

ВАФИНА Н. Х.  
VAFINA N. H.

**ИССЛЕДОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ  
СИНТЕЗА МЕТОДОВ СИНЕРГЕТИКИ И ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**TRANSNATIONAL BUSINESS STRATEGIES RESEARCH BASED ON SYNERGETICS AND  
EVOLUTIONARY ECONOMICS SYNTHESIS**

***Аннотация:** в данной статье автор развивает синергетическую методологию применительно к анализу эволюции процессов транснационализации производства, раскрывает закономерности трансформации системы транснационального производства с учетом пространственно-временных характеристик ее динамики.*

***Abstract:** transnational business evolution aspects were investigated with the application of synergetics. The directions of transnational business structures integration were reflected in the article.*

***Ключевые слова:** синергетика; эволюция сложных систем; транснациональный бизнес; синергетический эффект.*

***Key words:** synergetics; evolution of complex systems; transnational business; synergetic effect.*

Осмысление содержания различных областей знания в контексте синергетики выявляет общность эволюции структурных образований окружающего мира. Эта общность процессов развития по-разному отражается исследователями. Соединение усилий многих ученых по изучению проблем самоорганизации продвигает их решение.

Выявление и изучение универсальных законов эволюции и самоорганизации сложных систем позволяет, на наш взгляд, углубить знания об условиях, движущих силах развития транснационального бизнеса и создает научную базу для выработки эффективной стратегии транснационализации производства на перспективу.

Важнейшей общей закономерностью развития сложных систем является концентрация в пространстве и времени информации и энергии. Согласно концепции синергетики, состояние развивающейся системы может быть выражено через соотношение ее параметров порядка<sup>1</sup>. Сами состояния развивающейся системы являются динамическими характеристиками, происходит их закономерная смена, на-

зываемая «фазами» или «стадиями» развития. При этом могут сменять друг друга и ведущие параметры системы. Одной из характеристик параметров порядка служит потенциал системы, т. е. мощность ее ресурсов (энергетических, вещественных, информационных). Другим параметром порядка может выступать избирательность и скорость присоединения ресурсов.

Задача определения характеристик параметров порядка актуальна не только с точки зрения познания механизма их координации, но также и для установления причин и прогноза возникновения аномалий развития. Применительно к процессам транснационализации производства осуществляется поиск способов концентрации, повышения скорости перемещения ресурсов и их эффективного использования. Это находит отражение в трансформации целевых функций транснационализации. В современных условиях альтернативой целевой функции транснациональной деятельности — «максимизации прибыли», «минимизации издержек», «расширения объема продаж» и т. п. — становится функция «получение положи-

<sup>1</sup> См.: Синергетика // Труды семинара. Т. 3: Материалы круглого стола «Самоорганизация и синергетика: идеи, подходы и перспективы». М.: Изд-во МГУ, 2000. 368 с.

тельного синергетического эффекта», что отражает объективную необходимость расширения целевых ориентиров транснациональной деятельности. Понятие «синергетический эффект» в системе транснационального производства можно определить как результат совместных действий, представляемый многомерным вектором, компонентами которого являются экологические, экономические, социально-культурные характеристики, соответствующие вариантам структуры и режимам взаимосвязей элементов транснациональной системы (ТНК, ТФПГ, стратегического альянса и т. п.). Под режимами взаимосвязей имеются в виду сетевые и иерархические взаимодействия. Последние в свою очередь включают два типа режимов: с жестким регламентированным управлением и с управлением по целям и стимулам, которое осуществляется благодаря определению ограничений на распределение ресурсов и формированию стимулов.

Данная трактовка синергетического эффекта позволяет отразить полноту его характеристик, отличающихся множественностью и разнообразием, то есть в нем присутствуют разнокачественные параметры, не сводимые друг к другу. При этом вектор — не аморфный конгломерат параметров. Это обобщенная оценка динамики, которая учитывает скорость изменения соответствующих характеристик, зависящую также и от их взаимного влияния.

Важнейшим фактором развития в современных условиях является доступность информации, возможность ее эффективного использования. В рамках транснациональных структур осуществляется сбор информации об окружающей среде, присутствии ресурсов, возможностях их использования для обеспечения непрерывного производственного цикла и т. п. На основе информации о движении материально-вещественных, энергетических, финансовых потоков происходит управление в системе транснационализации производства. Информационные ресурсы выдвинулись в современный период на приоритетное место. В связи с этим главным количественным фактором системы транснационального производства яв-

ляется информационная мощность управления (ИМУ), то есть количество экономической информации, которое может быть переработано управляющей системой в единицу времени. Идея использования показателя информационной мощности управления как количественного фактора экономической системы была выдвинута известным российским ученым-экономистом В. В. Новожиловым в его последней рукописи «Рост и развитие»<sup>2</sup>. Основываясь на методологических подходах В. В. Новожилова, необходимо констатировать, что информационная мощность системы управления транснационализацией производства зависит как от технико-экономического уровня, так и от социально-экономических отношений. Чем выше технико-экономический уровень производства, тем выше должна быть информационная мощность управляющей системы. Недостаток информации вызывает потери в развитии транснационализации производства. Излишек информации сам связан с лишними затратами. Поэтому эффективность системы транснационализации производства может быть определена, по мнению автора, отношением прироста информационной мощности управления к увеличению издержек на его обеспечение.

Коммуникативно-информационный критерий — информационная мощность управления системой транснационального производства — позволяет судить о качестве всей системы и дает основу для ее оптимизации. Отношение прироста информационной мощности к увеличению издержек на его обеспечение может служить показателем эффективности процессов транснационализации производства в дополнение к существующим показателям. Однако возникают трудности на пути использования этого показателя — в арсенале науки нет эффективной оценки количества информации. Имеющаяся мера количества информации в битах была предложена К. Шенноном как степень упорядоченности, величина устраненной неопределенности состояния системы в результате получения информации, то есть имеет смысл относительности, сравнения некоторой величины с другой<sup>3</sup>. Такая мера возникла в тео-

<sup>2</sup> См.: Новожилов В. В. У истоков подлинной экономической науки. М.: Наука, 1995. С. 61–70.

<sup>3</sup> См.: Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. М.: Иностранная литература, 1963. 832 с.

рии связи, но не соответствует задачам теории систем. В настоящее время предпринимаются попытки преодоления шенноновского ограниченного подхода к выработке оценок содер­жательности информации. Однако теория информации находится лишь на стадии становления. Имеющиеся подходы к измерению ценности, содер­жательности информации пока еще недостаточно эффективны. Дальнейшие исследования в данном направлении представляют большую важность для всех отраслей знаний, связанных с анализом самоорганизующихся систем.

Что касается проблемы эффективного использования энергии, то этот вопрос в методологическом плане не так прост. Энергию можно рассматривать, с одной стороны, как ресурс, а с другой — как общую количественную меру форм движения материи. То есть энергия может выступать как критерий измерения движения, а следовательно, и измеритель его эффективности. В настоящее время идут дискуссии, в ходе которых все большее число экономистов склоняется к тому, что энергия может быть принята за эквивалент описания экономических процессов<sup>4</sup>.

Несмотря на наличие противоречивых точек зрения, априорно признается возможность использования энергии для измерения эффективности производственных процессов по отношению выполненной работы к затраченной энергии. Однако необходимо ответить на вопрос: как измерять совершенную работу? Например, результатом выполненной работы может быть неосязаемый продукт, тогда как преобразования энергии всегда связывают с видоизменением вещества во времени. Следовательно, теоретико-методические аспекты проблемы использования энергии еще нуждаются в осмыслении.

К числу общих закономерностей развития сложных систем относятся:

- ускорение эволюции систем в процессе их развития, особая роль критических состояний и периодов;

- уменьшение амплитуды изменений консервативных систем по сравнению с более мобильными;

- снижение подвижности и обновляемости систем при их увеличении;

- реализация принципа компенсации при возникновении изменений в системах.

Ускорение эволюции систем в процессе их развития особенно убедительно проявляется в ходе эволюции нашей планеты и земной цивилизации. Если вообразить, что мы смотрим научный синхронный двухчасовой фильм об эволюции земли с момента ее зарождения до современного состояния, то большая часть этого фильма окажется посвященной ранним периодам развития планеты и зарождения жизни на ней. Человек же едва лишь успеет показаться на экране. Однако столь малое время существования людей на земле отнюдь не пропорционально воздействию их производственной деятельности на планету. Только различные отходы, оставляемые ежегодно на поверхности Земли, составляют 25 млрд т, что сопоставимо с осуществляемым всеми реками земного шара глобальным сносом твердого вещества в моря и океаны<sup>5</sup>. Ускорение эволюции проявляется и в развитии транснационального бизнеса: наиболее наглядно свидетельствует об этом сокращение времени освоения новых технологий.

Еще задолго до развития синергетических понятий о бифуркации в ряде наук использовались представления о наличии повышенной роли критических состояний в жизни природы, человека, общества. Так, известный эволюционист академик И. И. Шмальгаузен при объяснении механизмов биологической эволюции отмечал, что в фазе критического состояния сравнительно небольшое дополнительное воздействие на биологическую систему может иметь для нее далеко идущие последствия<sup>6</sup>. По сути, Шмальгаузен пользовался представлениями о бифуркации в общепринятом изложении. Учет данной закономерности имеет прикладное значение при выработке стратегии

<sup>4</sup> См., напр.: *Прыкин Б. В.* Новейшая теоретическая экономика. Гиперэкономика (концепции философии и естествознания в экономике). М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. С. 39, 386.

<sup>5</sup> См.: *Никитин Е. Д.* Общие закономерности жизни сложных систем // Синергетика: Труды семинара. Т. 3: Материалы круглого стола «Самоорганизация и синергетика: идеи, подходы и перспективы». М.: Изд-во МГУ, 2000. С. 341.

<sup>6</sup> См.: *Шмальгаузен И. И.* Факторы эволюции. М.: Наука, 1968. 451 с.

развития транснационального бизнеса в условиях кризисного состояния экономики.

Тенденция снижения подвижности и обновляемости систем при увеличении их размеров наглядно прослеживается в различных областях действительности. Например, у биологических объектов она выражается в снижении интенсивности обмена веществ у теплокровных животных по мере увеличения их размерности. Снижение интенсивности, скорости обменных процессов при увеличении размеров системы установлено и для географических и геологических объектов<sup>7</sup>. Транснациональные системы также не являются исключением: процессы их обновления отчетливо зависят от размерности системы.

Следует принимать во внимание проявление компенсаторных явлений в жизни систем. Испытывая несовершенство организации или управления, транснациональные бизнес-структуры отвечают разнообразными компенсаторными реакциями негативного типа (уклонением от налогов и т. п.).

Не вызывает сомнений необходимость учета в стратегии транснационализации производства еще одного универсального закона самоорганизации — многократного оборота одних и тех же элементов как способа экономичного и эффективного функционирования систем. Искусственно создаваемая человеком среда должна органически включаться в биологический круговорот наземных экосистем. Поэтому важным условием эффективной транснациональной деятельности является максимально полное использование вторичного сырья, что существенно снижает загрязнение окружающей среды, экономит природные ресурсы и энергию, идущие на реализацию производственного цикла.

С точки зрения синергетики, при управлении развитием сложной системы нельзя навязывать несвойственные ей формы организации. Изучив систему, необходимо увеличивать не силу управляющего воздействия, а его согласованность с внутренними закономерностями развития системы.

Рассмотрим общие закономерности, определяющие структурное соединение элементов си-

стемы. Их исследование позволяет ответить на следующие вопросы:

1. Как должна происходить «сборка» эффективных транснациональных структур?

2. Какие транснациональные структуры имеют шанс «выжить» и стабильно самоорганизовываться в постоянно изменяющейся среде?

Синергетика, моделируя мир нелинейных процессов, обнаруживает похожие свойства, а через аналогии приходит понимание достаточно общих принципов объединения частей в целое. Например, значимость структурной организации элементов наглядно демонстрирует известный всем пример сравнения графита и алмаза. По химическому составу они тождественны, а по структурной организации различны.

На современном уровне исследований сформулированы следующие закономерности интеграции структур:

- обеспечение структурно-функционального разнообразия систем;

- согласование, синхронизация темпов развития частей;

- наличие нескольких уровней организации и дублирующих компонентов системы;

- отставание видимых структурных изменений от функциональных;

- обеспечение квазисбалансированности противоположно направленных процессов;

- зональность в производственно-временном расположении компонентов систем.

Рассмотрим подробнее вышеуказанные закономерности применительно к транснациональным структурам. Эволюция систем осуществляется в форме роста разнообразия их составных элементов, усложнения, увеличения числа функциональных единиц. Чем разнообразнее связи между подсистемами транснационального бизнеса, тем выше возможности адаптации к внешним воздействиям.

Объединяемые в рамках транснациональных производственных систем структуры должны быть подобраны по стадии развития, темпу развития. Синхронизация темпов развития осуществляется за счет рыночных механизмов обмена информацией, материальными

<sup>7</sup> См. об этом: *Никитин Е. Д.* Общие закономерности жизни сложных систем // Синергетика: Труды семинара. Т. 3: Материалы круглого стола «Самоорганизация и синергетика: идеи, подходы и перспективы». М.: Изд-во МГУ, 2000. С. 340.

ресурсами и продуктами производства. При правильном объединении элементов устанавливается более высокий темп развития. «Целое развивается быстрее составных частей (метод резонансных возбуждений)».

Наличие обратных связей системы и наработка их в процессе развития фактически составляет стержень эволюции систем в условиях взаимодействия с внешней также эволюционирующей средой. Эволюция внешней среды постоянно изменяет спектр воздействия, и этим обновляющимся условиям все время должна адекватно соответствовать внутренняя структура системы транснационального бизнеса. Организационные структуры зарубежных транснациональных корпораций претерпевают постоянные изменения (метаморфозы).

Интерес представляет организация научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в крупных транснациональных корпорациях. На современном этапе используется принцип многовариантности инновационной деятельности. Например, при разработке технологии в компании «Сони» поиск одновременно ведется группами по ряду основных направлений. В результате получают многовариантные решения проблем. Подобный подход, разумеется, повышает затраты на разработку нововведений, однако выигрыш за счет снижения неопределенности результатов разработки и риска последующих капиталовложений оказывается, по мнению западных специалистов, значительно выше.

Необходимо учитывать еще один аспект при анализе транснационального предпринимательства — это зависимость эволюции транснациональных структур от меняющегося характера товара. Значительное внимание данному вопросу уделяет Э. Г. Кочетов<sup>8</sup>. Он выделяет градации, этапы в развитии товара: единичный товар — товарная группа — товар-объект (предприятие) — товар-программа, и соотносит их с определенной организационной структурой, адекватной этим товарным формам, а также анализирует слагаемые эффекта от транснациональной деятельности. В частности, отмечается, что на производстве и реализации единичного товара специализируются фирмы,

имеющие относительно однородную организационно-экономическую структуру. Типичной является организационная структура компаний «Комацу» (Япония), «Катерпиллер» (США) и др.

Изменение в характере товара — развертывание все усложняющегося ассортимента «шлейфа» у товаров одного наименования, т. е. появление целого ряда аналогов, отличающихся только по какой-либо одной или нескольким ведущим характеристикам, неизбежно порождает новые организационные структуры.

Привнесение новых элементов в организационную структуру при переходе к реализации товара-предприятия обусловлено тем, что сооружение и оснащение оборудованием крупных объектов предполагает объединение, сочетание значительных ресурсов и средств в форме огромной товарно-вещественной массы, ресурсов рабочей силы различного профессионально-квалификационного состава, а также мобилизацию финансовых активов, поскольку резко возрастают значение и роль кредитных отношений. Соответственно, в организационную структуру попадают кредитно-финансовые учреждения, подразделения, занимающиеся инжиниринговой и строительной деятельностью. Такого рода транснациональные структуры (консорциумы, комбинаты, объединения) должны иметь в своем составе подразделения, которые дают возможность глубоко внедряться в мировой рынок рабочей силы, мобильно действуя различные ее категории.

Следует отметить, что попытки многих бизнес-структур оперировать данной разновидностью товара были обречены на гибель, т. е. далеко не каждая фирма способна нарастить и соответствующим образом видоизменить свою организационную структуру. На первый план выступает гибкое изменение систем управления, позволяющее эффективно осуществлять координационно-регулирующую деятельность применительно к новой разновидности товара с гораздо большей протяженностью во времени процесса реализации.

В ожесточенной конкурентной борьбе в последнее десятилетие транснациональные бизнес-структуры, участвующие в реализации товара-объекта, стремятся диверсифициро-

<sup>8</sup> См.: Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства. М.: Норма, 2010. С. 59–66.

вать свою деятельность и одновременно укреплять свои финансовые позиции. Это привело к формированию гигантских международных концернов — производственно-коммерческих агломераций (ПКА), которые оказались в состоянии в сжатые сроки пропускать огромную массу товаров и услуг с участием транспортных, страховых компаний, кредитных учреждений и т. д.

Каждая разновидность товара (товар-объект, товар-программа) диктует необходимость привнесения в организационно-экономическую структуру, формирующуюся для реализации программы, новых элементов. В основе достраивания структур ПКА лежит симбиоз, сращивание государственных и коммерческих структур. Можно в полной мере согласиться с мнением Э. Г. Кочетова о том, что адекватность товарных форм и организационных структур транснационального бизнеса предопределяет возможность обеспечения эффективной деятельности.

В условиях глобализации экономики особое значение приобретает образование стратегических альянсов — гибких межфирменных союзов, создаваемых для совместного решения задач в определенной области, но позволяющих продолжать соперничество в других сферах. Точное понятие стратегических альянсов не определено: они могут быть результатом развития системы подряда и формирования «созвез-

дия предприятий», или являться результатом «дружественных слияний» (в противоположность «агрессивным поглощениям»), или выступать в различных формах совместного предпринимательства.

По прогнозам, в XXI в. создание стратегических союзов станет одним из главных средств проникновения транснационального бизнеса на новые рынки, особенно в высокотехнологичных отраслях. Развитие стратегических альянсов — своеобразная реакция транснационального бизнеса на изменение среды, в которой действуют предприятия в последние десятилетия.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить следующее:

1. Работы в области исследования процессов эволюции сложных систем выявили повсеместное распространение самоорганизации на всех уровнях развития материи. С помощью синергетики осуществляется выход на наиболее абстрактный и глубокий уровень сравнения, устанавливаются закономерности трансдисциплинарного типа.

2. Изучение универсальных закономерностей эволюции сложных систем дает возможность продвинуться в понимании механизмов и определении границ эффективной транснационализации производства, служит научной базой для выработки стратегии отечественного транснационального бизнеса.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кочетов, Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства / Э. Г. Кочетов. – М.: Норма, 2010. – 528 с.
2. Никитин, Е. Д. Общие закономерности жизни сложных систем // Синергетика : Труды семинара. – Т. 3 : Материалы круглого стола «Самоорганизация и синергетика: идеи, подходы и перспективы». – М.: Изд-во МГУ, 2000. – С. 337–344.
3. Новожилов, В. В. У истоков подлинной экономической науки / Н. Н. Новожилов. – М.: Наука, 1995. – С. 61–70.
4. Прыкин, Б. В. Новейшая теоретическая экономика. Гиперэкономика (концепции философии и естествознания в экономике) / Б. В. Прыкин. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 445 с.
5. Синергетика : Труды семинара. – Т. 3 : Материалы круглого стола «Самоорганизация и синергетика: идеи, подходы и перспективы». – М.: Изд-во МГУ, 2000. – 368 с.
6. Шеннон, К. Работы по теории информации и кибернетике / К. Шеннон. – М.: Иностранная литература, 1963. – 832 с.
7. Шмальгаузен, И. И. Факторы эволюции / И. И. Шмальгаузен. – М.: Наука, 1968. – 451 с.



УДК 339.137:334.7 (045)

КОЛОДНЯЯ Г. В.  
KOLODNYAYA G. V.

## ЭВОЛЮЦИЯ ПРИРОДЫ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ФИРМЫ

## EVOLUTION OF THE FIRM'S NATURE OF COMPETITIVE ADVANTAGE

**Аннотация:** в статье представлена оценка основных этапов эволюции фирмы с точки зрения трансформации конкурентного преимущества. Определены ключевые компетенции фирмы на разных этапах ее развития. На примере успешной деятельности отечественных фирм показано, что ключевая компетенция современной фирмы связана с повышением отдачи от знаниевых активов.

**Ключевые слова:** конкурентное преимущество; ключевая компетенция; эволюция фирмы; активизация потребителя; знаниевые активы; знаниевые фирмы; естественная инновационность

**Abstract:** the article features the assessment of the major stages of the firm's evolution in terms of the transformation of the competitive advantage. The author identifies the firm's core competences at different stages of its development. The author proves that the modern firm's core competence depends on the increase of the return on its knowledge assets by means of the analysis of the domestic firm's performance.

**Key words:** competitive advantage; core competence; firm's evolution; customer's active involvement; knowledge assets; knowledge firms; natural innovativeness.

Фирма, являясь одним из старейших институтов, за последние десятилетия существенно эволюционировала. Произошло значительное изменение факторов, способных создавать и поддерживать конкурентные позиции бизнеса. Это приводит к необходимости учитывать эти факторы, с тем чтобы впоследствии выработать соответствующую произошедшим трансформациям стратегию развития бизнеса. Игнорирование изменений грозит утратой ранее полученных достижений. А поскольку в условиях ужесточения конкурентной борьбы вопросы обеспечения конкурентных позиций приобретают исключительную важность, попытаемся исследовать природу конкурентного преимущества бизнеса.

Если посмотреть на фирму сквозь призму эволюции природы ее конкурентного преимущества, можно выделить следующие основные этапы развития фирмы:

- цехово-гильдийский период (традиционная экономика – 1750 г.);
- мануфактурный период (1750 – 1850 гг.);
- производственный период (1850 – 1975 гг.);

- постпроизводственный период (1975 г. – настоящее время).

Каждый период характеризуется наличием особых факторов, способных заложить некий «фундамент» конкурентоспособности. Для того чтобы более полно раскрыть специфику этих факторов, необходимо ввести понятие ключевой компетенции. Под ключевой компетенцией понимаются те виды деятельности, в которых фирма проявляет себя наилучшим образом, или все то, что позволяет ей решать задачи, непосильные для большинства других игроков рынка. Именно ключевая компетенция создает благоприятные условия для формирования конкурентного преимущества компаний. В работе «Ключевая компетенция корпорации» Г. Хамел и К. Прахалад следующим образом определяют *ключевую компетенцию*: это навыки и умения, которые позволяют компании предоставлять потребителям фундаментальные выгоды<sup>1</sup>. Считается, что в современных условиях роль ключевой компетенции может выполнять уникальная технология, ноу-хау, маркетинговые навыки, знания, нечто ценное и

<sup>1</sup> Prahalad C. K., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. Vol. 68. 1990. PP. 79–91.

особенное, чем владеет фирма и что позволяет ей создавать оригинальный, отличный от других, продукт.

Оценивая цехово-гильдийский период развития фирмы, в качестве ключевой компетенции следует назвать следующие элементы:

- информированность;
- система социальных связей.

Цехово-гильдийский период развития фирмы является самым продолжительным и включает в себя несколько столетий. Именно в этот период в традиционном обществе происходит зарождение фирм в форме купеческих или ремесленных предприятий. Поскольку в докапиталистическую эпоху основной источник богатства создавался в сфере торговли купцами-предпринимателями, успех их деятельности в первую очередь предопределялся наличием двух базовых факторов: лучшей осведомленностью и получением привилегий от участия в купеческом союзе. Хорошее владение информацией о потребительских предпочтениях и рыночных ценах позволяло существенно снизить реализационные риски. Членство в купеческом союзе, или гильдии, наделяло преимущественным правом при привлечении заемного капитала, а также получением протекций и гарантий. Фактически торговцы наделялись монопольным правом торговать с определенными странами на выгодных для себя условиях<sup>2</sup>. Процесс обучения в школах включал получение обширных теоретических знаний и был направлен на формирование необходимых для торговца навыков, то есть нацелен на воспроизводство интеллектуального капитала. Будущим купцам прививалось умение грамотно вести торговый бизнес.

Формирование мануфактурного производства приходится на период становления капитализма в XVI–XVII вв. в ряде стран Западной Европы: Голландии, Англии, Франции, Германии. Именно в это время происходит заро-

ждение фирм в привычном для современного восприятия смысле как организаций, привлекающих ресурсы в целях создания благ и получения прибыли<sup>3</sup>. Прообразом современной фирмы является мануфактура — предприятие, применяющее ручной труд. К характерным особенностям мануфактурного периода развития фирмы можно отнести следующие качества:

- активное использование ручного труда;
- выделение в технологии производства множества самостоятельных операций, предопределяющих разделение труда;
- наличие слабой технической оснащенности производства;
- использование простейших технологий при создании благ.

В середине XVIII столетия мануфактурное производство становится преобладающей формой организации промышленности. Разделение труда, основанное на ручной технике, позволяет достичь весомых результатов — повысить производительную силу труда и тем самым добиться существенного снижения издержек производства по причине экономии времени при переходе от одной операции к другой. В результате активизации деятельности мануфактур национальные экономики многих стран получили резкое увеличение производительности, что незамедлительно сказалось на их подъеме.

Мануфактурный период сыграл поистине знаковую роль в процессе становления конкурентных преимуществ фирмы. Ключевая компетенция мануфактурного периода развития фирмы была непосредственно связана с разделением труда. В связи с этим основная проблема, стоящая перед фирмой, заключалась в разрешении проблемы: «Как производить?» Фирмы, активно применяющие разделение труда в процессе производства, обретали конкурентное преимущество по сравнению с остальными компаниями. Разделение труда по-

<sup>2</sup> В качестве примера можно привести самый известный и наиболее влиятельный торговый союз «Ивановское сто» - объединение богатейших новгородских купцов, осуществлявших торговлю с Западной Европой и Востоком воском и другими товарами. Глава этого союза участвовал при заключении важнейших торговых договоров, а его члены – получали право контроля над взвешиванием воска, льготы по уплате пошлин, ссуды по низким ставкам. См. более подробно: *Бессолицын А. А.* История российского предпринимательства. М.: МФПА, 2010. С. 64-70.

<sup>3</sup> Дж. Хикс дает следующее определение фирмы. «Фирмой (осуществляющей превращение факторов производства в продукты) можно назвать обособленную экономическую единицу, функционирование которой не связано с личными потребностями производителя. Она приобретает производительные факторы и продает продукты. Цель фирмы состоит в максимизации разницы в стоимости факторов и продуктов». *Хикс Дж.* Стоимость и капитал. М.: «Прогресс», 1998. С. 213.

звляло производителю добиться большей эффективности по причине значительного повышения выработки на одного работающего<sup>4</sup>.

В эпоху мануфактурного периода развития фирмы разделение труда становится тем рациональным зерном, которое способно стать основанием для получения устойчивого конкурентного преимущества компании. Предприятия, использующие внутривзаводское разделение труда, добиваются значительной экономии затрат, получают увеличение выработки и поэтому выигрывают в эффективности. Даже при весьма скромных размерах основного капитала, а порой и без заметного усовершенствования технологий (характерный пример — рассеянная мануфактура<sup>5</sup>) разделение труда было способно стать основанием для получения устойчивого конкурентного преимущества фирмы мануфактурного периода развития.

Анализируя природу конкурентного преимущества фирмы индустриальной эры, следует выделить фабричный этап и период возникновения крупных предприятий. Появление фабрики и широкое распространение фабричного производства во второй половине XIX столетия в большинстве стран было вызвано переходом от ручного труда к машинному производству. Организация машинного производства требовала значительных капиталов, что привело к активизации процессов акционирования в промышленности. Следовательно, именно в индустриальную эру были созданы благоприятные условия для бурного развития крупного бизнеса. Стремительный рост количества крупных компаний, организованных в форме акционерных обществ, или корпораций, произошел в первую очередь по причине возможности привлечения значительных финансовых ресурсов. Акционирование позволило крупным фирмам аккумулировать весомые денежные средства с тем, чтобы направить их на развитие производства. Достаточные размеры капиталов,

привлекаемые крупными фирмами, сделали возможным применение прогрессивных научно-технических достижений в производстве.

Организация массового производства крупными фирмами позволила насытить рынок недорогими товарами среднего качества. Конкурентное преимущество крупных компаний базируется на использовании эффекта масштаба, в результате действия которого достигается значительная экономия производственных и сбытовых издержек. Отлаженная и отработанная до мелочей технология производства в совокупности с массовым выпуском позволяют крупным фирмам добиться существенного снижения условно-постоянных расходов и реализовать производимые блага по приемлемой для большинства потребителей цене.

Оценивая роль индустриального периода в процессе формирования конкурентного преимущества фирмы, следует отметить, что ключевая компетенция фирмы этого периода развития была напрямую связана с производством. Конкурентное преимущество фирмы периода фабричного производства создавалось благодаря активному использованию техники в процессе создания благ. Во время активизации деятельности крупных компаний произошло смещение акцентов в сторону применения стандартизации производства. Ответ на поставленный вопрос «Как производить?» большинством производителей решался с помощью организации массового производства.

Современная фирма вынуждена работать в условиях сверхдинамичной внешней среды. В последние десятилетия все чаще большинство аналитиков, раскрывая особенности современной экономики, отмечают ее неустойчивость. На всеобъемлющий характер изменений, присущий современной экономике, указывают и американские экономисты М. Хаммер и Дж. Чампи в работе «Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе». Они

<sup>4</sup>Классическим примером стал опыт разделения труда на английской булавочной мануфактуре, подробно рассмотренный А. Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». В результате разделения труда при производстве булавок на 18 самостоятельных операций удалось увеличить выработку на одного работающего до 4800 булавок в день Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В двух томах. М.-Л.: Соцэкгиз, 1935. Т. 1. С. 9–10.

<sup>5</sup>Рассеянная мануфактура включает отдельные мастерские, расположенные на большом расстоянии друг от друга, которые связывает между собой координатор в лице купца-предпринимателя. Предприниматель снабжает мастерские сырьем, выплачивает заработную плату, занимается окончательной отделкой и продажей произведенного продукта. Рассеянные мануфактуры были образованы в период средневековья и работали в текстильном, ножевом, скобяном, металлургическом производствах. Рассеянная мануфактура была характерна и для России периодов XVIII–XIX вв.

пишут: «В современной хозяйственной среде нет ничего постоянного и предсказуемого. Невозможно прогнозировать ни рост рынка, ни потребительский спрос, ни жизненный цикл продукта, ни степень технологических изменений, ни природу конкуренции... Изменения стали всепроникающими и постоянными. Это есть нормальное состояние современного бизнеса. Выросла скорость изменений. В результате сократились не только жизненные циклы товаров и услуг, но и время, имеющееся для разработки новых товаров и выхода с ними на рынок. Сегодня компании должны действовать быстро, иначе они не могут действовать вообще»<sup>6</sup>.

Поэтому особую важность для современной фирмы стала приобретать ее осведомленность, или информированность, в вопросах о тенденциях развития рынка, вкусовых предпочтениях покупателей, новых технологиях и т. д. Первоочередным для современного бизнеса стал вопрос «Как создать наибольшую ценность для потребителя?», для успешного решения которого необходимо выполнить ряд транзакций, большая часть из которых напрямую не связана с производством, а именно:

1. Произвести детальный анализ рынка;
2. Выделить конкретные сегменты и выявить существующие потребности;
3. Определить направления и провести научные разработки;
4. Решить вопрос, связанный с производством продукта (собственное или внешнее — контрактное — производство);
5. Создать технологию производства и наладить выпуск продукции;
6. Довести товар до потребителей;
7. Осуществить продвижение продукта с помощью брендинга.

Легко заметить, что ранее единственная ключевая компетенция — производство — хотя и сохраняет важное значение, но ныне присутствует лишь в одном (пункт 5 и, отчасти, пункт 3) из звеньев данной цепочки. Производство из ранга ключевой компетенции фирмы индустриального периода развития переместилось в область, всецело подчиненную информаци-

онно-коммуникационной сфере. Это означает следующее: в современных условиях, когда информация становится важнейшим фактором производства и от ее наличия зависит принятие разумных стратегических решений в деятельности компании, ключевая компетенция современной фирмы переместилась из области производства в информационно-коммуникационную сферу. Вопросы повышения уровня конкурентоспособности современной компании предопределяются способностью своевременно отреагировать на произошедшие трансформации и умением предугадать будущее развитие событий. Успех современного бизнеса во многом зависит от того, насколько правильно процесс производства встроен в цепочку создания стоимости для потребителя.

Высокая степень изменчивости внешней среды, то есть условий, в которых вынужден работать современный бизнес, направляет его по пути непрерывного новаторства. Умение сформировать набор особых, труднокопируемых конкурентами способностей превращается в базовый фактор обеспечения лидерства в настоящее время. Основой для формирования устойчивых конкурентных позиций компаний являются *knowledge assets*, или знаниевые активы. Именно *knowledge assets* способны стать базовым условием зарождения особенных, присущих исключительно данной фирме качеств, необходимых для поддержания конкурентоспособности в сверхдинамичном мире.

Подтверждение определяющей роли *knowledge assets* при создании устойчивых позиций современного бизнеса можно найти в высказывании ведущего японского специалиста в области научного менеджмента Икудзиро Нонака. «В экономике, где определена лишь неопределенность, знание становится единственным надлежащим источником конкурентных преимуществ. Когда рынки изменяются, технологии разрастаются, конкуренты множатся, а продукция устаревает почти ежечасно, успешными оказываются те компании, которые целенаправленно создают новое знание, широко распространяют его внутри организации и быстро воплощают в новых технологиях и

<sup>6</sup> Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. С.-Пб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 1997. С. 39, 47.

продукции. Именно такой подход характерен для компании — создателя знания, весь бизнес которой представляет собой непрерывную инновацию»<sup>7</sup>.

Что же представляют собой *knowledge assets*, в чем состоит их особенность? Почему инвестирование именно в этот вид активов позволяет достичь успеха и процветания в современном бизнесе?

*Knowledge assets*, или знаниевые активы, включают совокупность явных и неявных знаний фирмы, которые используются в целях создания наибольшей ценности для потребителя. В состав явных знаний включаются массивы структурированных данных, а также правила и инструкции, находящиеся в справочниках и внутренних документах компании. Это та информация, которая сосредоточена в технической документации, где прописаны особенности технологических процессов, осуществляемых на предприятиях. Особенностью явных знаний является то, что они могут быть относительно легко формализованы, то есть представлены в виде формул, алгоритмизированных процессов, всеобщих принципов. В связи с этим в компаниях не возникает проблем, связанных с их сохранностью и передачей другим сотрудникам. Как правило, на долю явных знаний приходится не более 20% объема знаний, которыми располагает организация.

подавляющая часть внутрикорпоративной информации (остальные 80% знаний) сосредоточена в неявных знаниях. К неявному относится знание, которое существует в головах сотрудников. Неявное знание<sup>8</sup> является личностным и поэтому имеет непосредственное отношение к своему носителю, то есть работнику. Оно напрямую связано с практической деятельностью сотрудников, поскольку состоит из умений и ментальных моделей, кото-

рым следует работник в различных ситуациях при выполнении производственных заданий. Отличительным свойством неявного знания является невозможность его представления в виде формальных описаний или инструкций. Передача неявного знания становится возможной исключительно в процессе личных контактов, путем трансляции «из рук в руки», т. е. через непосредственное взаимодействие между сотрудниками.

Неявное знание проявляется в умении, способностях и возможностях работников и поэтому имеет непосредственное отношение к корпоративной культуре, отражает ценностные ориентиры, допущения и верования, которые разделяются сотрудниками компании. Не секрет, что более полное раскрытие творческого потенциала, заложенного в каждом сотруднике, способны обеспечить комфортные условия работы, дух сотрудничества, атмосфера взаимопонимания. В связи с этим принципиально важным моментом в политике компаний, ориентированных на повышение отдачи от *knowledge assets*, является поощрение различного рода инноваций. В таких фирмах приветствуется творческая инициатива сотрудников и креативность мышления. Базовые ценности, ориентированные на новаторский подход к выполнению поставленных задач, способны стать мощным мотивационным импульсом для производительного труда работников.

Зная о том, что «жизненный цикл» знаний является коротким<sup>9</sup>, в компаниях, ориентированных на инновационное развитие, особое внимание уделяется вопросам обучения сотрудников. Осознавая важность непрерывности процесса образования, в таких компаниях регулярно организуют тренинги, осуществляют повышение квалификации работников,

<sup>7</sup> Нонака И. Компания – создатель знания. Управление знаниями: Хрестоматия. / Научные редакторы Т. Е. Андреева, Т. Е. Гутникова. С.-Пб.: Издательство «Высшая школа менеджмента», 2010. С. 66.

<sup>8</sup> Концепция неявного знания была разработана в 1950-х гг. английским химиком, физиком и философом, одним из основателей постпозитивизма Майклом Поланьи. Предпосылкой возникновения неявного знания, по мнению ученого, является невозможность полностью осуществить вербализацию информации, то есть выразить ее в языке. Неявное знание передается исключительно с помощью демонстрации образцов деятельности на основе личных контактов. См. более подробно: *Polanyi M. The Tacit Dimension. London: Routledge, 1965.* Поланьи М. Личностное знание: На пути к посткритической философии. М.: Прогресс, 1985.

<sup>9</sup> Известный американский экономист, «патриарх» менеджмента Питер Друкер в работе «Эффективное управление» следующим образом указывает на необходимость обновления знаний: «Знание — это скоропортящийся товар. Их приходится постоянно обновлять, освежать, усваивать заново. Приходится постоянно вновь завоевывать превосходство в своей специфической сфере знаний». Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. М.: Издательско-торговый дом «Гранд», 2001. С. 150.

проводят политику, стимулирующую обучение сотрудников, стремятся привлечь профессионалов с высшим образованием и специалистов, имеющих научные степени. Важное место в таких организациях отводится институту наставничества, который способен воссоздавать и сохранять особенную атмосферу, настраивающую на различные проявления творчества в процессе деятельности. Благодаря активности старожил — работников, имеющих солидный трудовой стаж в конкретной компании, — безболезненно проходит период адаптации новых сотрудников и подключение их к производственному процессу. Поскольку обучение новичков во многом основывается на обучении, или обучении деланием (*learning by doing*), когда какие-то нюансы можно показать исключительно в процессе выполнения конкретных операций, или трансляции неявного знания, определяющая роль в процессе обучения отводится личным контактам между учеником и наставником.

В связи с этим хотелось бы привести высказывание одного из руководителей компании, в которой ценят вклад старожил в процесс развития бизнеса. Алексей Бородин, управляющий партнер агентства «Бородин и партнеры», считает, что «ветераны<sup>10</sup> — это не просто работники, они поддерживают корпоративные устои, а корпоративные легенды из их уст звучат гораздо убедительнее. «Долгожители» являются хранителями особых знаний, связанных с продуктом компании, и могут передавать их следующим поколениям сотрудников»<sup>11</sup>.

Фирмы, строящие свою стратегию на основании раскрытия потенциала *knowledge assets*, получили название *knowledge firms*, или знаниевых фирм. *Knowledge firms* — это компании, в которых осуществляется создание, распространение и использование знаний в целях повышения уровня конкурентоспособности бизнеса. Инновации для этих компаний выступают неотъемлемым механизмом успешного функцио-

нирования. При этом инновации могут носить прорывной характер и быть связанными (по Й. Шумпетеру) с производством новых благ, внедрением новых способов производства, открытием новых рынков сбыта, освоением новых источников получения сырья, созданием организаций нового типа<sup>12</sup>.

Инновации также могут быть и не столь масштабными, чтобы вносить принципиальные изменения в процессы функционирования национальной экономики. Они могут затрагивать управленческие процессы на предприятии в целях их совершенствования, иметь отношение к разработке оригинальных форм продвижения товара или быть непосредственно связанными с улучшением функциональных свойств создаваемого продукта. По мнению П. Друкера, истинная ценность инновации определяется конечным результатом, который ею обеспечивается. Инновация представляет собой нахождение хотя бы небольшой группы возможностей, которые дадут наибольшие результаты<sup>13</sup>. Далее экономист отмечает следующее: «Качество инновации не зависит напрямую от ее размера. Наоборот, чем она меньше, тем лучше. Это успешная попытка найти и включить в свой бизнес последнюю частичку, которой недостает, чтобы превратить уже существующие элементы — знания, товары, покупательский спрос, рынки — в новое и гораздо более продуктивное целое»<sup>14</sup>. Самым важным является доведение инноваций до успешного коммерческого использования, когда творческая идея, зародившаяся в головах сотрудников *knowledge firms*, находит воплощение в конкретной потребительской ценности. Значимость практической реализации инноваций отмечается в следующем высказывании известного японского маркетолога М. Симагути. «Какой бы выдающейся ни была новая технология или идея, если она не будет преобразована в конкретный товар или услугу и не появится на рынке — она не

<sup>10</sup> Активный рост бизнеса в России за последние годы породил массовую тенденцию: работники стали чаще менять место работы в надежде получить более высокое вознаграждение или перспективный карьерный рост. Менеджеров, работающих в компании более 5 лет, стали называть «ветеранами» или «долгожителями».

<sup>11</sup> Фуколова Ю. Долгоиграющие кадры // Секрет фирмы. 2008. № 18 (153). С. 55.

<sup>12</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: «Прогресс», 1982.

<sup>13</sup> Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. М.: Издательско-торговый дом «Гранд», 2001. С. 123.

<sup>14</sup> Там же. С. 184-185.

будет воспринята потребителем. Ее «скрытая ценность» так и останется нереализованной, а общество в этом случае не получит никакой практической пользы»<sup>15</sup>.

Жизненно важным для knowledge firms является формирование и дальнейшее развитие творческого формата компании, настраивающего на процесс постоянного продуцирования инноваций. Поддержание особенного климата становится возможным в случае, когда ценностные ориентиры фирмы разделяются коллективом, т. е. становятся близкими и понятными для всех работников. Базовые ценности становятся своеобразным руководством к действию, превращаясь в важный мотивационный фактор для сотрудников. Благодаря системе целей возникает полная включенность работников фирмы в решение провозглашенных задач. Сотрудники получают возможность максимально раскрыться и проявить себя, наиболее полно реализовать свои способности — тем самым создается сопричастность к большому, интересному и полезному для других людей делу.

Базовые ценности отечественных knowledge firms ориентируют сотрудников на постоянный поиск нестандартных подходов при решении поставленных задач и генерацию инноваций. Именно поэтому knowledge firms являются инновационными по своей сущности, то есть обладают способностью генерировать новые знания. Инновации вступают в качестве неотъемлемого механизма функционирования этих компаний, поскольку позволяют получать сверхприбыль по причине отсутствия аналогов у конкурентов. Зная о временном характере получаемых конкурентных преимуществ, knowledge firms не прерывают работу в области инноваций. Стремление к получению высоких доходов в дальнейшем, когда новацией утрачивается свойство оригинальности, и она активно используется конкурентами, вынуждает knowledge firms постоянно совершенствовать новинки и осуществлять поиск последующих инноваций.

Knowledge firms отличает высокий уровень затрат на R&D (research & development), или НИ-ОКР. Доля R&D knowledge firms варьирует в диапазоне от 1,5% для компаний потребительского сектора до 10-15% для IT-фирм и высокотехнологичных машиностроительных компаний годового оборота<sup>16</sup>. При этом следует подчеркнуть, что показатель R&D у российских крупных компаний, традиционно считавшихся высокотехнологичными, в последнее время не превышает 1% выручки от реализации<sup>17</sup>. Инновации не стали приоритетным направлением деятельности для отечественного крупного бизнеса и находятся далеко за пределами центров корпоративных стратегий этих фирм<sup>18</sup>. Напротив, российские knowledge firms обладают естественной инновационностью, что означает следующее. Инновации в этих компаниях не насаждаются сверху — они реализуются как жизненная необходимость, как способ существования, как форма выживания в острой конкурентной борьбе. Ориентация на непрерывное инновационное развитие направляет такие компании по пути создания инновационных продуктов. У некоторых отечественных knowledge firms основная доля выручки формируется благодаря производству инновационных продуктов<sup>19</sup>.

Пытаясь «нарисовать» портрет российских knowledge firms, необходимо отметить следующие характерные качества этих компаний. Это успешные компании среднего бизнеса, являющиеся предпринимательскими по своей сущности, которые умеют «слушать» рынок, очень чутко улавливают происходящие изменения в потребительских предпочтениях и создают продукт с высокой потребительской ценностью. Решающая роль в полученных достижениях принадлежит руководителю бизнеса, способному сформировать команду единомышленников и направить ее на выполнение обозначенных целей, определить ценностные ориентиры, подталкивающие к осуществлению непрерывной инновационной деятельности.

<sup>15</sup> Симагути М. Эпоха системных инноваций. М.: Миракл, 2006. С. 2.

<sup>16</sup> Виньков А., Гурова Т., Рубин О., Юданов А. Создатели будущего — газели с мозгом обезьяны // Эксперт. 2011. № 10. С. 19, 24.

<sup>17</sup> Гончар К. Инновационное поведение крупнейших российских компаний // МЭ и МО. 2009. №3. С. 3–14.

<sup>18</sup> В связи с чем, российское государство в последнее время пытается «заставить» крупный бизнес больше вкладывать в развитие R&D. Данная политика получила название «принуждение к инновациям».

<sup>19</sup> Виньков А., Гурова Т., Рубин О., Юданов А. Создатели будущего – газели с мозгом обезьяны // Эксперт. 2011. № 10. С. 24.

Компания «Конфаэль», для которой ориентация на инновационное развитие стала основополагающим фактором полученных достижений, является типичным представителем отечественных *knowledge firms*, «Конфаэль» — это первая не только в России, но и в мире компания, где можно купить произведение искусства из шоколада: скульптуру, картину, фотографию или их целостную композицию. Эта компания находится у истоков формирования принципиально нового рыночного сегмента — производства произведений искусства из шоколада и позиционирует себя как «шоколадное ателье». В «Конфаэль» производят не только эксклюзивные конфеты ручной работы по уникальным рецептурам, но и осуществляют создание оригинальных коллекций подарков. Фирма «Конфаэль» представляет своеобразный Модный Дом, который разрабатывает коллекции шоколадных подарков два раза в год: зимой и весной с учетом последних тенденций моды и *fashion*-индустрии. Специалистами компании создается широкая гамма направлений из шоколада: свадебная коллекция, подарки для женщин и мужчин, детская коллекция, бизнес-подарки, религиозная коллекция. За сравнительно непродолжительный период своей деятельности<sup>20</sup> работникам фирмы удалось превратить «Конфаэль» в известный и популярный на отечественном рынке бренд, а также завоевать признание покупателей на зарубежных рынках. В 2005 году работа компании получила оценку со стороны организаторов российской национальной художественной премии «Овация». Ей присудили победу в номинации «За создание нового направления в искусстве».

Осознавая первостепенную роль сотрудников (как носителей неявных знаний) в процессе создания наибольшей ценности для потребителя, и соответственно, в успехах фирмы, в «Конфаэль» помогли решить имевшиеся проблемы с жильем ряду сотрудников. Благодаря программам кредитования компании, ключевые работ-

ники смогли приобрести комфортное жилье недалеко от фабрики. В компании считают, что благополучие сотрудников непосредственно связано с достижениями в сфере бизнеса.

В «Конфаэль» особое внимание уделяют формированию команды управленцев, отдавая предпочтение при этом процессу «выращивания» руководителей и топ-менеджеров внутри фирмы. В компании полагают, что только в случае разделения всеми сотрудниками базовых ценностей можно рассчитывать на успех. Руководитель компании «Конфаэль» Ирина Эльдарханова следующим образом объясняет нацеленность фирмы на процесс подготовки руководящих кадров внутри компании: «Лучше несколько потерять в сроках развития, чем форсировать ситуацию, меняя людей, разоряя коллектив. Либо он не может принять культуру компании, прижиться в ней, либо оказывается, что его взгляды не соответствуют духу компании, и с ним приходится расставаться. Поэтому мы очень осторожно относимся к вводу людей со стороны на топовые позиции, мы все-таки растим своих людей»<sup>21</sup>.

Творчество, применение различного рода инноваций в процессе выполнения клиентского заказа, креативность решений — это базовые ценности компании «Конфаэль», ориентация на которые помогает сотрудникам применять нестандартные подходы при выполнении клиентских заказов. «Ставя перед своими сотрудниками новую задачу, — рассказывает И. Эльдарханова, — я обычно заявляю: «Сделать это практически невозможно, но давайте, не трата времени, перейдем к следующему этапу — решим, как сделать невозможное возможным». Мы разрабатываем план действий, распределяем обязанности — и вперед!»<sup>22</sup>.

Компанией постоянно применяются технологические инновации<sup>23</sup>. Само создание коллекций также относится к инновациям, поскольку реализация замыслов клиентов часто

<sup>20</sup> «Конфаэль» образована в феврале 2001 года.

<sup>21</sup> Писарева Е. Интервью с Ириной Эльдархановой. // *Свой бизнес* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.good2work.ru/article/13725> (дата обращения: 20.03.2012).

<sup>22</sup> Там же.

<sup>23</sup> В отличие от стандартного производства, шоколадная масса в «Конфаэль» изготавливается за два цикла смешивания. Это делается для того, чтобы достигнуть высокого уровня измельчения и смешивания. Качество шоколада складывается из трех составляющих: сырье, измельчение, смешивание.



требует применения оригинальных, эксклюзивных разработок. Иногда на одно изделие, изготавливаемое работниками «Конфаэль», может приходиться четыре патента. Следование корпоративным принципам не позволяет работникам «Конфаэль» останавливаться на достигнутом даже в годы кризиса. Так, в 2009 году фирма представила рынку инновационный продукт. Специально для покупателей, тщательно контролирующих свой вес и стремящихся поддерживать здоровый образ жизни, специалисты «Конфаэль» разработали оригинальную коллекцию «ВЮ» — живые конфеты. В состав этой коллекции входят органические конфеты, созданные на основе только натуральных ингредиентов, потребление которых укрепляет иммунитет и способствует оздоровлению организма. В «ВЮ»-продуктах сахар заменен фруктозой, что позволяет не только решить проблему избыточного веса, но делает продукт безопасным для потребления аллергиками и людьми, болеющими диабетом.

Тенденцией последних лет стала активизация роли потребителя во взаимоотношениях «производитель — потребитель». Современный покупатель стал более активно взаимодействовать с производителем с тем, чтобы оказывать влияние на процесс создания новых ценностей, т. е. принимать непосредственное участие в процессе производства. Произошедшие изменения нашли отражение в работах многих исследователей. В частности, в работе Э. Тоффлера «Метаморфозы власти: знание, богатство и сила на пороге XXI века» отмечается факт превращения потребителя в основную движущую силу развития современного бизнеса. Известный социолог указывает на то, что производители все чаще стали привлекать покупателя к сотрудничеству (моделирование дизайна товара, создание продукта по индивидуальному заказу клиента, разработка нового товара с набором функциональных качеств, принципиально значимых для потребителя и прочее). Процесс активизации роли потребителя во взаимоотношениях между производителем и потребителем ознаменовался появлением нового

термина: «сопроизводитель», производный от двух английских слов: Consumer + Producer = Prosumer<sup>24</sup>.

В книге К. Прахалада и В. Рамасвами «Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями» процесс активизации потребителя во взаимоотношениях с производителем получил название «процесс совместного создания ценности». Происходящие трансформации современного общества ярко отражает цитата из работы этих авторов. «Компании больше не могут действовать автономно, разрабатывая продукты, совершенствуя производственные процессы, составляя маркетинговые послания и контролируя каналы продаж при незначительном вмешательстве со стороны потребителей или полном отсутствии такового. Сегодня люди стремятся оказывать влияние во всех компонентах системы бизнеса. Обладающие новыми инструментами, не удовлетворенные предоставляемым выбором, они желают взаимодействовать с фирмами и тем самым принимать участие в создании ценности. Использование взаимодействия как основы для совместного создания ценности — краеугольный камень нашей формирующейся реальности»<sup>25</sup>.

Компания «Конфаэль» максимально ориентирована на тесное взаимодействие со своими клиентами. Поскольку большая часть продукции фирмы производится по индивидуальным заказам клиентов, потребители выступают в качестве непосредственных участников процесса создания новой стоимости. Активность покупателей проявляется не только при обсуждении различных моментов исполнения будущих заказов. Многие идеи клиентов находят воплощение в процессе создания новых оригинальных продуктов. Стремление сделать взаимоотношения между клиентами и компанией наиболее удобными и при этом максимально учитывать пожелания покупателей, привело «Конфаэль» к идее создания магазина-конструктора для оформления заказов. Сегодня любой покупатель, пожелавший сделать заказ, может выйти на сайт компании и «сформировать» самостоятельно, или, воспользовавшись

<sup>24</sup> Тоффлер Э. Метаморфозы власти: знание, богатство и сила на пороге XXI века. М.: Издательство «АСТ», 2008. С. 195.

<sup>25</sup> Прахалад К., Рамасвами В. Будущее корпорации. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. М.: «Олимп-Бизнес», 2006. С. 12.

помощью специалистов «Конфаэль», свою покупку. Покупатель может нарисовать модель будущего подарка, выбрать дизайн упаковки, определить стиль, сконструировав свой заказ в течение нескольких минут.

Осознавая важность применения оригинальных способов продвижения эксклюзивной продукции, представленной в премиум-сегменте, в «Конфаэль» активно используют специализированный маркетинг. «Конфаэль» выбраны меценатство и спонсорство как нетрадиционные методы продвижения. Компания сотрудничает с благотворительным фондом Мстислава Ростроповича. Ею оплачиваются гранты на обучение талантливых студентов в музыкальных вузах России. Фирмой осуществляется кураторство известных национальных культурных и спортивных проектов. «Конфаэль» изготавливает оригинальные призы и подарки участникам таких мероприятий. При этом отчетливо прослеживается цепочка: классическая музыка — элитная публика — продукция «Конфаэль».

Нацеленность компании на творчество и различного рода инновации направляет «Конфаэль» не только по пути активного использования технологических инноваций, осуществляемых в производстве. Фирма применяет инновационный подход и в процессе продвижения своей продукции, отдавая предпочтение инновациям в области маркетинга. Сегодня в мировой практике можно встретить не так много производителей, применяющих love-marks-подход как способ завоевания истинного признания потребительской аудитории. И этому есть объяснение. Love-marks-подход — это концепция будущего, в основу применения которой положены искренние отношения между производителем и потребителем, формирующиеся посредством создания и поддержания положительных эмоций в сознании потребителей<sup>26</sup>. По мнению автора этой концепции К. Робертса, успех функционирования современного бизнеса во многом зависит от ориентированности производителя на «вдохновенных потребителей». Производитель должен стремиться

выстраивать с потребителем двусторонние отношения, основанные на взаимопонимании, эмпатии, провидении. Фирмам следует изучить мечту потребителя и пытаться найти возможности ее реализовать.

Осуществляя реализацию проекта «Мастер-класс живописи на шоколаде» компания «Конфаэль» в качестве «вдохновенных потребителей» избрала детскую аудиторию. В одной из фирменных кофеин любой ребенок может себя испытать на ниве творчества и под руководством профессионального художника нарисовать рисунок шоколадом. Творческий процесс созидания привлекает к шоколадному письму и родителей. В результате компанией создается незабываемая и трогательная атмосфера праздника, позволяющая сделать отношения с потребителями более тесными и искренними.

Следование обозначенным приоритетам помогает всему коллективу «Конфаэль» добиваться успехов, преодолевать вызванное кризисом снижение спроса, неустанно идти в направлении создания оригинальных изделий, способных вызывать истинный восторг у потребителей, поскольку в компании понимают, что «если ты делаешь что-либо, что дает минуты радости, восхищения, удивления потребителю, то ради этого стоит работать»<sup>27</sup>.

Обозначение в качестве приоритетов развития инвестирование в knowledge assets позволило другой российской компании «Сплат-Косметика» в короткий срок<sup>28</sup> занять 12% отечественного рынка зубной пасты, потеснив при этом маститых конкурентов в лице Lacalut, Colgate, Bland-a-mad, Aquafresh, не одно десятилетие работающих на этом рынке. Стремительный рост этой компании и необычайная популярность ее продукции среди потребителей стали возможными благодаря провозглашению дерзкой цели — стать лучшим в мире производителем на рынке зубных паст. Юношеский максимализм основателей фирмы — стремление изменить мир к лучшему — и неумная тяга к созданию производственной компании выпускающей необычные продукты с лучшими качественными характери-

<sup>26</sup> Робертс К. Lovemarks. М.: РИГОЛ классик, 2005.

<sup>27</sup> Лихачева Е. История успеха Ирины Эльдархановой. // Финанс-ФМ [Электронный ресурс]. URL: <http://finam.fm/archive-view/1208/> (дата обращения: 20.03.2012).

<sup>28</sup> Компания «Сплат-Косметика» работает на фармацевтическом и косметических рынках с 1992 года. Была образована после приобретения у ученых биофака МГУ бренда спирулины «Сплат».

стиками по сравнению с западными аналогами, привели к идее создания компании по производству зубной пасты. Было принято решение выпустить оригинальный продукт с определенными функциональными свойствами, одновременно несущий в себе яркую эмоциональную составляющую, в которой бы раскрывались ценностные установки команды, ее жизненные принципы, отношение к различным событиям, происходящим в мире и в нашей стране.

Своеобразной «площадкой» для общения с покупателями стал сайт компании, на котором можно выразить свое отношение к выпускаемым продуктам, принять участие в различных конкурсах, которые проводит фирма, а также получить консультацию по интересующим вопросам со стороны профессионалов. Обсуждение проблем, с которыми сталкивается современный человек:

- недостаток общения;
- загрязнение окружающей среды;
- проблемы мирового финансового кризиса;
- помощь маленьким детям, страдающим онкологическими заболеваниями;
- ответственность за будущее своих детей;
- развитие предпринимательской инициативы в обществе —

ведется не только на сайте компании, но и с помощью посланий — писем, которые пишет руководитель компании Евгений Демин и которые с 2004 года вкладываются в каждую коробку для зубной пасты вместе с тюбиком.

Наличие собственной исследовательской лаборатории в совокупности с тесным взаимодействием с клиентской аудиторией позволяет производить востребованный рынком продукт с необходимыми качественными характеристиками, принципиально важными для покупателя. Специалисты компании «Сплат-Косметика» получают информацию о потребителе «из первых уст», то есть в ходе прямого взаимодействия с клиентами. Непосредственный контакт с потребителем помогает почувствовать своего клиента, с тем чтобы определить приоритетные направления деятельности фирмы. «Маркетинг в нашем понимании — это умение слушать рынок, умение находить какие-то инсайты, то есть

нереализованные потребности внутри компании, снаружи у дистрибуторов. Маркетинговые агентства приносят приглашенную, обобщенную информацию, поэтому мы все делаем сами, вплоть до того, что проводим опросы. В результате фиксируется не только явная потребность, но угадывается скрытый и будущий спрос, а это является сильнейшим конкурентным преимуществом», — комментирует важность получения достоверной информации о потребительских предпочтениях генеральный директор компании «Сплат-Косметика»<sup>29</sup>.

Непосредственное участие потребителей помогает этой фирме разрабатывать инновационные продукты. Ориентируясь на пожелания своих клиентов, сотрудники «Сплат-Косметика» начинают работать в области создания нового продукта, с тем чтобы превратить идею, высказанную потребителем, в востребованный рынком продукт. К примеру, компания является пионером в области разработки инновационного продукта — «съедобных пенок» для маленьких детей. Необходимость в создании такого продукта была подсказана молодыми мамами, которые испытывали трудности в том, чтобы приучить маленького ребенка регулярно чистить зубы<sup>30</sup>. К процессу разработки новой серии молодежной линии зубных паст компанией также активно привлекались потребители. На сайте «Сплат-Косметика» был объявлен конкурс, участники которого могли предложить свое название зубной пасты, ее вкус или цвет. Лучшие предложения участников конкурса легли в основу новой серии.

Следование миссии компании — помогать людям быть здоровыми, успешными и красивыми — не позволяет команде «Сплат-Косметика» останавливаться на достигнутом. Даже кризис не помешал компании вывести на рынок инновационные продукты. Так, в 2009 году фирма представила рынку новый продукт — ионную зубную щетку, в основе принципа работы которой легла идея совмещения механического очищения поверхности зубов и «ионного магнита», в разработке которых по традиции принимали участие потребители.

<sup>29</sup> Краснова В., Матвеева Н. Свадьба дела с идеалом // Эксперт. 2009. № 25. С. 41–42.

<sup>30</sup> В основе этого инновационного продукта фирма заложила две составляющие: 1) нежелание детей чистить зубы; 2) любовь детей к сладкому, позволившие разработать пенки Splat, которые являются безвредными и сделанными для того, чтобы их есть. Когда ребенок их жует, «сладкие пенки» очищают ему зубки.

Стремление закрепить в сознании потребителей положительный образ бизнеса, стремящегося вносить свой вклад в решение имеющихся проблем общества, приводит к необходимости проведения социально-этического маркетинга, предполагающего принятие решений не только с учетом интересов производителя и потребителей, но и общества в целом. Сопричастность бизнеса к разрешению различного рода социальных проблем приводит к повышению лояльности клиентов, привлекает внимание новых покупателей, вызывает чувство восхищения всего общества.

Многие российские потребители осознают, что компания «Сплат-Косметика» пытается привлечь внимание к проблеме детей, страдающих онкологическими заболеваниями, и реально пытается им помочь. В январе 2009 г. на рынок этой компанией был выведен новый продукт — зубная паста «Мечта» (Splat Dream), 50% прибыли от продажи которого «Сплат-Косметика» перечисляет в благотворительный фонд «Жизнь» для оказания помощи больным детям. На сайте компании любой пользователь может найти информацию о сумме перечисленных ею средств больным детям за каждый месяц.

Передовая *knowledge firm* не может оставаться равнодушной также к проблемам, которые волнуют сегодня большинство людей в мире, в частности к вопросам защиты окружающей среды. Один из принципов, по которому разрабатываются инновационные продукты компании «Сплат-Косметика», является принцип экологичности<sup>31</sup>, реализация которого подразумевает непосредственное участие фирмы в сохранении экологии. Компания имеет экологически чистое производство<sup>32</sup>, не имеющее выбросов CO<sub>2</sub>, и производит продукты, в составе

которых отсутствуют вредные для здоровья человека ингредиенты. В 2010 году фирмой введена в строй новая фабрика на Валдае, работающая на возобновляемых источниках энергии (солнечные батареи, ветряки, двигатели на биодизеле). Фабрика будущего использует новаторскую технологию «CO<sub>2</sub> — нейтральное производство». Следует отметить, что стоимость «зеленой» фабрики на Валдае в два раза превышает затраты на создание обычного производства, а срок окупаемости технологий превышает 130 лет. Необходимость финансирования астрономически высоких затрат руководитель компании «Сплат-Косметика» Евгений Демин комментирует следующим образом: «Вопросы энергосберегающих технологий меня искренне беспокоят. Если я чем-то в жизни и буду заниматься помимо Splat, то это будут проблемы «зеленой энергии», энергосбережения и альтернативного топлива. Эти затраты будут являться своеобразным вкладом компании «Сплат-Косметика» в будущее наших детей»<sup>33</sup>.

Завершая разговор о природе конкурентного преимущества фирмы, необходимо отметить следующее. Фирмой осуществлен длительный путь развития, на всем протяжении которого происходила смена факторов обеспечения конкурентных преимуществ. Ключевая компетенция современной фирмы переместилась в информационно-коммуникационную сферу и связана с повышением отдачи от *knowledge assets*. Благодаря *knowledge assets*, фирма приобретает индивидуальные, только ей одной присущие, особенности. Их невозможно в точности одномоментно воссоздать или скопировать для использования в другом бизнесе. Долгосрочный характер инвестирования в *knowledge assets* порождает эффект возрастающей отдачи от вложений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бессолицын, А. А. История российского предпринимательства. – М.: МФПА, 2010. – 280 с.
2. Виньков, А. Создатели будущего – газели с мозгом обезьяны / Т. Гурова, О. Рубан, А. Юданов // Эксперт. – 2011. – № 10. – С. 15-33.

<sup>31</sup> К принципам, в соответствии с которыми создаются инновационные продукты компании «Сплат-Косметика», относятся: идея, качество, результат, экологичность. Данные сайта компании «Сплат-Косметика» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.splat.ru> (дата обращения: 20.03.2012).

<sup>32</sup> В 2009 году «Сплат-Косметика» получила экологический сертификат, подтверждающий статус компании с экологически чистым производством.

<sup>33</sup> Splat в 2010 году посадит 9 гектаров леса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.splat.ru/news> (дата обращения: 20.03.2012).

3. *Гончар, К.* Инновационное поведение крупнейших российских компаний // МЭ и МО. – 2009. – № 3. – С. 3–14.
4. *Друкер, П.* Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М.: Издательско-торговый дом «Гранд», 2001. – 288 с.
5. *Краснова, В.* Свадьба дела с идеалом / В. Краснова, Н. Матвеева // Эксперт. – 2009. – № 25. – С. 40–47.
6. *Нонака, И.* Компания — создатель знания. Управление знаниями: Хрестоматия / Научные редакторы Т. Е. Андреева, Т. Ю. Гутникова. – С.-Пб.: Издательство «Высшая школа менеджмента», 2010. – 514 с.
7. *Поланьи, М.* Личностное знание: На пути к посткритической философии. – М.: Прогресс, 1985. – 280 с.
8. *Прахалад, К.* Будущее корпорации. Создание уникальной ценности вместе с потребителями / К. Прахалад, В. Рамасвами. – М.: «Олимп-Бизнес», 2006. – 352 с.
9. *Робертс, К.* Lovemarks. – М.: РИГОЛ классик, 2005. – 288 с.
10. *Симагути, М.* Эпоха системных инноваций. – М.: Миракл, 2006. – 302 с.
11. *Смит, А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. В двух томах. – М.-Л.: Соцэкгиз, 1935, Т. 1. – 287 с.
12. *Тоффлер, Э.* Метаморфозы власти: знание, богатство и сила на пороге XXI века. – М.: Издательство «АСТ», 2008. – 669 с.
13. *Фуколова, Ю.* Долгоиграющие кадры // Секрет фирмы. – 2006. – № 18 (153). – С. 52–60.
14. *Хаммер, М.* Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – С.-Пб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 1997. – 354 с.
15. *Хикс, Дж.* Стоимость и капитал. – М.: «Прогресс», 1998. – 448 с.
16. *Шумпетер, Й.* Теория экономического развития. – М.: «Прогресс», 1982. – 386 с.
17. *Polanyi, M.* The Tacit Dimension. – London: Routledge, 1965.
18. *Prahalad, C. K.* The core competence of the corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – Vol. 68. – 1990.
19. *Писарева, Е.* Интервью с Ириной Эльдархановой // Свой бизнес [Электронный ресурс]. <http://www.good2work.ru/article/13725> (дата обращения: 20.03.2012).
20. *Лихачева, Е.* История успеха Ирины Эльдархановой // Финанс-ФМ [Электронный ресурс]. <http://finam.fm/archive-view/1208/> (дата обращения: 20.03.2012).



# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 657.1:330

БЕЛЬГИБАЕВА К. К.  
BELGIBAЕVA K. K.

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ГРУППИРОВКЕ СЕКТОРА «ФИНАНСОВЫЕ КОРПОРАЦИИ» В КАЗАХСТАНЕ

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO A GROUPING OF SECTOR «FINANCIAL CORPORATION» IN KAZAKHSTAN

**Аннотация:** в статье излагаются вопросы классификации сектора «финансовые корпорации» по методологии Системы Национальных Счетов (СНС) ООН. Официально опубликованной информации о такой классификации в практике учета Республики Казахстан не имеется. Ввиду отсутствия подобной информации автор впервые использует методологические подходы к группировке финансовых корпораций в Республике Казахстан, проводит анализ состава, структуры и динамики подсекторов сектора «финансовые корпорации».

**Ключевые слова:** финансовый сектор; подсектор экономики; ценные бумаги; банковские операции; эмитент; квазикорпорации; финансовые корпорации; финансовое посредничество; брокерские фирмы; маклерские фирмы; дилерские фирмы.

Актуальность и значимость информации о числе, составе секторов и подсекторов экономики возрастает в связи с потребностью изучения финансовых отношений и своевременного управления ими. Система Национальных Счетов (СНС) ООН нацелена на объективное исчисление показателей, характеризующих результаты экономической деятельности в каждом подсекторе, секторе и всей экономике страны. По определению СНС ООН, сектор «финансовые корпорации» включает все корпорации или квазикорпорации-резиденты, основной функцией которых является финансовое посредничество или вспомогательная финансовая деятельность, тесно связанная с

**Abstract:** in this paper, questions of the classification of the sector «financial corporations» by the methodology of the System of National Accounts (SNA) of the United Nations are presented. There is no officially published information about this classification in the Republic of Kazakhstan accounting practices. Because of the lack of such information the author first tried to perform a grouping of financial corporations in Kazakhstan. On this basis an analysis of the composition, structure and dynamics of the sub-sectors of sector «financial corporations» performed securities; bank operations; issuer; quasi corporation.

**Keywords:** financial sector; subsector of the economy; financial corporations; financial intermediation; brokerage; diler firms.

финансовым посредничеством, а также некоммерческие организации, финансируемые и контролируемые финансовыми корпорациями (п. 4.77)<sup>1</sup>. Основные услуги финансового посредничества имеют три формы: кредитование, страхование, пенсионное обеспечение.

*Кредитование*, как первая форма финансовой услуги, связано с предоставлением займов, кредитов на покупку домов специальными финансовыми корпорациями; с кредитными карточками. Депозиты определяются как средства, фиксированные в денежном выражении, которые поступают не на регулярной основе. В результате финансово-посреднической деятельности извлекаются доходы от собственности,

<sup>1</sup> См.: Дополнения и поправки к Системе национальных счетов 1993 г. / Организация Объединенных Наций, Комиссия Европейских сообществ, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития и Всемирный банк. 2006.

получаемые владельцем финансового актива в обмен на предоставление средств другой институциональной единицы в виде разницы процентов. Разница между процентами по ссудам и выплаченной банком суммой процентов по вкладам приводит к величине косвенно измеряемых услуг финансовых посредников.

Вспомогательные финансовые услуги, тесно связанные с основными, в качестве вторичной деятельности включают: хранение ценностей клиентов в сейфах банков, предоставление консультаций по вопросам инвестирования, обмен валюты, приобретение недвижимости и налогообложение и др.

*Страховая деятельность*, как вторая форма финансовой услуги, направлена на предоставление институциональным единицам финансовой защиты от последствий каких-либо неблагоприятных событий (рисков) или непредвиденных обстоятельств. В процессе страхования происходит перераспределение средств между институциональными единицами. Страхование также делится на основное и вспомогательное. Основные услуги страхования осуществляются на рынке в процессе страхования жизни и накоплений. К вспомогательным услугам страхования относятся страхование и перестрахование, не относящиеся к страхованию жизни: от несчастных случаев, пожара, болезней, страхование имущества, автомобилистов, морское, авиационное, транспортное страхование, страхование на случай денежных убытков и страхование гражданской ответственности, а также услуги страхового агента, сюрвейера и аварийного комиссара.

*Пенсионное обеспечение* — это третья форма финансовой услуги. Оно связано с обеспечением доходов в связи с выходом на пенсию работников.

Для правильного распределения единиц применяются группировки и классификации. Сходство понятий «классификация» и «группировка» в том, что они предполагают разделение, разбивку единиц на относительно однородные классы, группы по определенному исследуемому признаку. Различие между ними заключается в методологическом подходе. Классификация — это систематизированное, стандартное, международное распределение объектов на од-

народные типы, классы по самым существенным атрибутивным признакам. В отличие от классификации в обычной группировке выбор принципов разделения единиц зависит в большей мере от исследователя, наличия исходной информации.

Согласно классификации по методологии СНС ООН сектор «финансовые корпорации» в зависимости от категорий финансовых организаций и выполняемых ими функций разделяется на пять подсекторов:

1. Центральный Банк страны.
2. Депозитные денежные корпорации или другие депозитные корпорации.
3. Другие финансовые посредники, кроме страховых корпораций и пенсионных фондов.
4. Финансовые вспомогательные организации.
5. Страховые корпорации и пенсионные фонды.

Классификационной единицей служит институциональная единица — физическое и юридическое лицо, имеющее право владеть активами, принимать на себя обязательства и заниматься хозяйственной деятельностью и операциями с другими хозяйственными единицами.

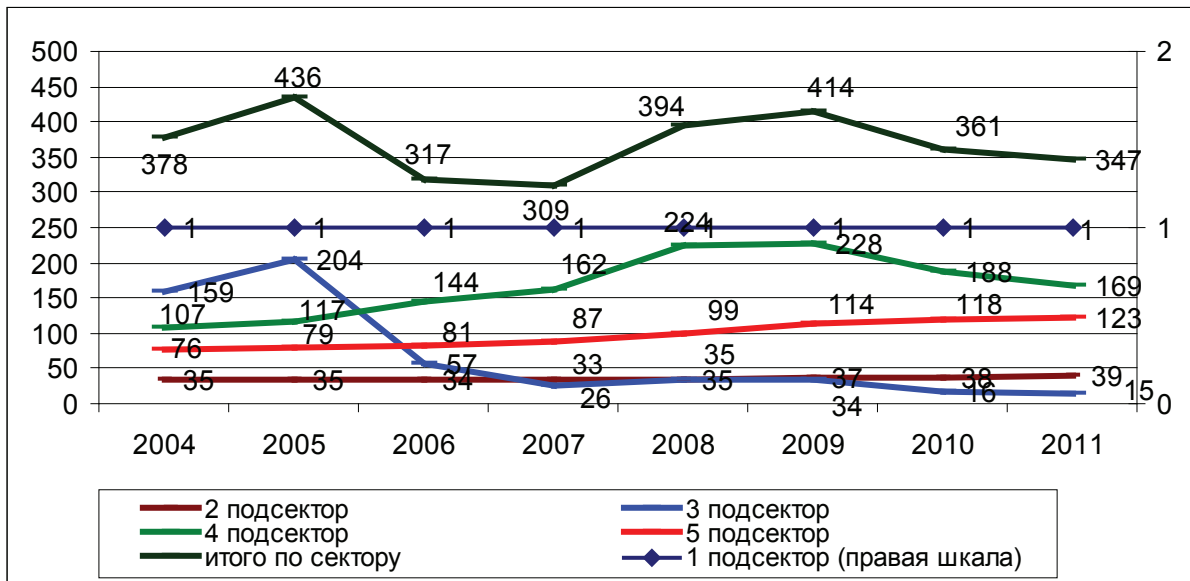
Со времени внедрения СНС ООН в Республике Казахстан (далее — РК) — с 1993 г. — Агентством РК по статистике проведена колоссальная работа по совершенствованию форм и видов статистического наблюдения, в частности по внедрению бизнес-регистров<sup>2</sup>. В них фиксируется число институциональных единиц в экономике, как зарегистрированных, так и действующих. Своеобразие данных бизнес-регистра состоит в методологии учета экономической деятельности предприятий с применением институционального подхода к формированию данных, основанного на методологии СНС и структурной статистики. Расчет показателя «число предприятий» производится на основе моментного статистического наблюдения, по состоянию на 1 января каждого года, с разбивкой по основным видам экономической деятельности. В регистры включаются предприятия с численностью не менее 0,5 человека в пересчете на работающих полное рабочее время в течение года.

Поскольку данные о составе секторов и подсекторов экономики официально до сих не

<sup>2</sup> См.: Бизнес регистры. Динамические ряды за 1999–2009 гг. // Официальный сайт Агентства РК по статистике, 2010. URL: [www.stat.kz](http://www.stat.kz).

публикуются, нами впервые произведена группировка финансовых учреждений. Документами для выполнения группировки послужили: рекомендации СНС ООН, законодательные и статистические материалы Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организа-

ций (АФН РК), Агентства РК по статистике, а также научная литература, отражающая особенности развития национальной экономики. В Казахстане интересы финансовых учреждений защищены и регламентированы соответствующими законами<sup>3</sup>. Результаты группировки изображены на *рис. 1*.



**Рисунок 1.** Динамика численности и состава сектора «финансовые корпорации» в Республике Казахстан на 1 января, единиц

(Источник: Текущее состояние банковского сектора по состоянию на 1 января 2005–2010 гг.; Текущее состояние рынка ценных бумаг Республики Казахстан на 1 января 2005–2010 гг.; Текущее состояние страхового рынка на 1 января 2005–2010 гг. [Электронный ресурс]. URL: [www.afn.kz](http://www.afn.kz))

На территории Республики Казахстан общее количество финансовых корпораций неустойчиво. Наблюдается то рост, то снижение, и в итоге снижение к началу 2011 г. на 31 организацию или на 8,2% по сравнению с началом 2004 г. Наименьшее число финансовых корпораций было в 2007 г. — в год мирового финансового кризиса, наибольшее — в 2005 г. Размах вариации составил 127 корпораций.

Из-за отсутствия других источников информации сопоставим наши результаты с бизнес-реестром. По данным бизнес-реестра, на территории Республики Казахстан за период с 1 января 2004 г. по 1 января 2009 г. общее количество предприятий, занимающихся финансовой

деятельностью, имеет постоянный рост. Год 2009 взят как последний, за который опубликованы официальные сведения по бизнес-реестру. За этот период времени общее число зарегистрированных предприятий, изъявивших желание заниматься финансовой деятельностью, выросло в 1,9 раза: с 3503 на 1 января 2004 г. до 6727 на 1 января 2009 г., а число действующих предприятий возросло в 2,1 раза — с 2125 до 4357. По данным нашей группировки, количество финансовых корпораций составило на 1 января 2009 г. 414 единиц. Образовалась колоссальная разница, исчисляемая в разгах: 10,5 и 16,2. Для выявления причин расхождений исследуем состав каждого подсектора сектора «финансовые корпорации».

<sup>3</sup> См., напр.: Закон РК от 30.03.1995 № 2155 «О Национальном Банке Республики Казахстан» // Ведомости Верховного Совета РК. 1995. № 3–4. Ст. 23; № 12. Ст. 88; № 15–16 ст. 100; № 23. Ст. 141; Закон РК от 31.08.1995 № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (далее — Закон о банках в РК) // Ведомости Верховного Совета РК. 1995. № 15–16. Ст. 106; Закон РК от 02.07.2003 № 461-II «О рынке ценных бумаг» // Ведомости Парламента РК. 2003. № 14. Ст. 119; Закон РК от 18.12.2000 № 126-II «О страховой деятельности» // Ведомости Парламента РК. 2000. № 22. Ст. 406; Закон РК от 20.06.1997 № 136-I «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» // Ведомости Парламента РК. 1997. № 12. Ст. 186.



**Первый подсектор** «Центральный Банк». В Казахстане действует двухуровневая банковская система. Первый уровень банковской системы занимает Национальный Банк Республики Казахстан (НБ РК) — центральный банк страны. Второй уровень формируют банки второго уровня (БВУ) РК.

Национальный Банк как финансовая корпорация — руководящее кредитно-денежное учреждение — выполняет следующие основные функции:

а) проводит государственную денежно-кредитную политику РК, является единственным эмитентом банкнот, монет, а также эмитирует ценные бумаги на территории РК;

б) участвует в обслуживании государственного долга Правительства РК;

в) предоставляет кредиты банкам, а также юридическим лицам, открывающим по решению Правления НБ РК банковские счета в НБ РК;

г) производит реструктуризацию задолженностей банков и других организаций перед НБ РК по предоставленным им кредитам в порядке и на условиях, определяемых Правлением НБ РК;

д) определяет порядок проведения банковских операций;

е) осуществляет воздействие на рыночные ставки вознаграждения на финансовом рынке, организует систему рефинансирования;

ж) определяет порядок, систему и форму осуществления платежей и переводов денег в РК;

з) устанавливает правила предоставления электронных банковских услуг при осуществлении банковских операций;

и) осуществляет валютное регулирование и валютный контроль в РК и проводит все виды валютных операций;

к) разрабатывает и утверждает нормативные правовые акты по вопросам бухгалтерского учета и автоматизации ведения бухгалтерского учета, а также осуществляет контроль за соблюдением организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций на основании лицензии НБ РК, требований законодательства РК о бухгалтерском учете и финансовой отчетности и международных стандартов финансовой отчетности;

л) устанавливает правила бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы, формирует денежно-кредитную и финансовую

статистику государства и осуществляет многие другие функции.

**Второй подсектор** «Депозитные денежные корпорации или другие депозитные корпорации» включает финансовые корпорации и квазикорпорации (кроме Центрального банка), основным видом деятельности которых является финансовое посредничество и проведение финансовых операций по обязательствам в форме депозитов или других финансовых инструментов, заменителей депозитов, например, краткосрочных депозитных сертификатов.

В Казахстане к подсектору «Другие депозитные корпорации» следует включить БВУ РК как поставщиков банковских услуг. Только они имеют право предоставлять кредиты, заключать кредитные договоры и принимать депозиты, заключая договоры вклада. Данные *рис. 1* свидетельствуют, что количество БВУ РК в целом за рассматриваемый период, при незначительной вариации, имеет небольшую тенденцию роста (с 35 до 39 единиц). Определенная часть банков имеет представителей за рубежом: 10 банков из 35 на 1 января 2004 г. и 17 банков из 39 — на 1 января 2011 г. Наряду с представительствами за рубежом в Казахстане выросло число представительств банков-нерезидентов (с 20 до 29 единиц). Их сопоставление выявляет, что количество представительств банков-нерезидентов РК превосходит число представительств БВУ РК за рубежом.

Развитие коммерческих банков сопровождается расширением филиальной сети. Количество филиалов БВУ РК существенно колеблется. Самое большое число филиалов (418) отмечено по состоянию на 1 января 2006 г. Однако уже через год, по состоянию на 1 января 2007 г., число филиалов резко сократилось (с 418 до 324 единиц) вместе с сокращением числа банков, вызванным финансовым кризисом. Головные банки сосредоточены не во всех регионах Казахстана. Наибольшее количество (3/4) банков расположено в г. Алматы. Зато филиалы банков размещены во всех регионах страны. Среднее число филиалов в расчете на один банк уменьшилось за эти годы в 2 раза (с 18 до 9 единиц). По поручению Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева об ограничении непрофильной деятельности банков в Республике Казахстан АФН РК был подготовлен Закон «О внесении

изменений в Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 г. № 2444 «О банках и банковской деятельности», ограничивающий процедуры выдачи разрешения на открытие банками филиалов. Помимо этого, к терминам «банк», «банковская группа» добавлены еще «банковский конгломерат» и «банковский холдинг». Банковский холдинг представляет собой юридическое лицо; структуру, в которой материнская компания владеет или управляет прямо или косвенно двадцатью пятью или более процентами размещенных (за вычетом привилегированных и выкупленных банком) акций банка и других финансовых организаций, осуществляет контроль на консолидированной основе. Например, Unicredit Austria AG, Kookmin Bank, АО «Евразийская финансовая корпорация», АО «Астана Финанс». Банковский конгломерат — группа юридических лиц, состоящая из родительской компании и ее дочерних организаций, а также компаний, в которых родительская организация и (или) ее дочерние организации имеют значительное участие в капитале. Банковский конгломерат охватывает шире лиц, связанных с банком, не только вниз от материнской компании, но и вверх, и по горизонтали. В числе банковских конгломератов следует назвать: АО «Центрально-Азиатская инвестиционная компания», АО «Холдинговая компания «АЛМЭКС», АО «ЦентрКредит», АО «АТФ Банк», АО «Альянс Банк», АО «KaspiBank». В выигрышном положении находятся те конгломераты, в структуре которых есть холдинг. К ним применяются обычные пруденциальные нормы, поскольку холдинг несет ответственность за управление рисками внутри конгломерата. Если холдинг отсутствует, то к конгломерату применяются более высокие требования. По состоянию на 1 января 2011 г. банковских конгломератов было 14, а их участников — 131. Участниками банковских конгломератов являются определенная часть банков-резидентов и нерезидентов, страховые организации, организации, осуществляющие деятельность на рынке ценных бумаг, предоставляющие пенсионные услуги, специальные организации-нерезиденты РК, созданные в целях размещения ценных бумаг и секьюритизации, а также нефинансовые предприятия. Поэтому, чтобы избежать дублирования одних и тех же финансовых учреж-

дений и учета нефинансовых организаций, оказывающих финансовые услуги, банковские конгломераты, на наш взгляд, как единицы не должны включаться в подсектор сектора «финансовые корпорации».

**Третий подсектор** «Другие финансовые посредники, кроме страховых корпораций и пенсионных фондов или финансовые посреднические корпорации» объединяет финансовые учреждения, основным видом деятельности которых является мобилизация финансовых ресурсов, но не в форме депозитов, наличных денег, страховых резервов и используемых для приобретения других видов финансовых активов. К ним относятся ипотечные, инвестиционные фонды, земельные, кредитные союзы, факторинговые и лизинговые компании, организации, занимающиеся финансовым лизингом, продажей в рассрочку и другие организации, предоставляющие ссуды или потребительские кредиты, а также другие финансовые посредники, привлекающие ресурсы в форме, отличной от депозитов.

Данному подсектору в Казахстане, по нашему мнению, соответствуют небанковские организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций. Небанковской организацией считается такое юридическое лицо, не банк, которое на основании лицензии уполномоченного органа и (или) Национального Банка либо в соответствии с законодательным актом РК правомочно проводить отдельные виды банковских операций, предусмотренные пп. 2 и 6 ст. 30 Закона о банках в РК. Небанковская организация не может проводить банковские операции по приему депозитов от физических и юридических лиц, предусмотренные пп. 1, 2 ст. 30 Закона о банках в РК. Предоставление кредитов небанковскими организациями, в том числе ипотечными организациями, возможно только при соответствии условиям, указанным в п. п. 8 п. 2 ст. 30 Закона о банках в РК, а также при наличии соответствующей лицензии Агентства. Согласно п. п. 8 названного Закона допускается ведение таких банковских заемных операций, как предоставление банком, ипотечной организацией, брокером и (или) дилером с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя или дочерними организациями национального

управляющего холдинга в сфере агропромышленного комплекса кредитов в денежной форме на условиях платности, срочности и возвратности.

Как показывают данные *рис. 1*, в Казахстане произошло существенное сокращение числа организаций третьего подсектора — в 10,6 раза (со 159 до 15). Небанковские организации в Казахстане составляют кредитные товарищества, ипотечные компании, ломбарды, прочие организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций.

Состав данного подсектора представлен на *рис. 2*. Кредитные товарищества и ломбарды были зарегистрированы в 2004 и 2005 гг., а с 2006 г. они оказались вне официального количественного учета, хотя в действительности они функционируют, отчитываясь перед налоговыми инспекциями. Дело в том, что с 1 января 2006 г. были внесены изменения в законодательство РК, согласно которым на кредитные товарищества и ломбарды не распространяются полномочия регулирования и надзора со стороны государственного органа АФН.



**Рисунок 2.** Динамика состава подсектора «Другие финансовые посредники, кроме страховых корпораций и пенсионных фондов» в Казахстане на 1 января, единиц

К особенностям финансирования небанковских кредитных организаций Казахстана следует отнести то, что средства собственных учредителей и банковские займы не вызывают особых рисков. В этой связи для них не предполагается специальных регулирующих норм со стороны государства. Получение кредитов у них более доступно, чем у банков. Так, некоторые микрокредитные организации предоставляют беззалоговые займы группам предпринимателей с солидарной ответственностью. Ломбарды выдают ссуды под залог золота, серебра, разнообразных драгоценных металлов, а также ювелирных изделий, техники и меховых изделий. Но самое главное, что микрокредитные организации, кредитные товарищества и ломбарды продолжают вносить определенный вклад в национальную экономику, мобилизуют сбережения, принимают участие в процессах накопле-

ния и размещения капитала, сосредотачиваясь на одном, конкретном виде финансовых услуг. Однако следует отметить, что отсутствие надлежащего учета и надзора за деятельностью кредитных товариществ, ломбардов искажает реальную экономическую жизнь.

Резко уменьшилось число прочих организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций — в 4,3 раза (с 39 на 1 января 2004 г. до 9 на 1 января 2011 г.). Лишь количество ипотечных компаний третьего подсектора, наоборот, в эти годы увеличилось в 3 раза (с 2 до 6 единиц).

**Четвертый подсектор «Финансовые вспомогательные организации»** включает все корпорации и квазикорпорации, которые занимаются деятельностью, тесно связанной с финансовыми услугами, страхованием и негосударственным пенсионным обеспечением, но сами непосредственно роль посредника не выполняют. К

ним также относятся брокерские, маклерские, дилерские фирмы, осуществляющие операции с ценными бумагами, посредники в получении кредита, страховые брокеры и т. п.

В Казахстане подсектор «Финансовые вспомогательные организации» могут представлять профессиональные участники рынка ценных бумаг. На *рис. 1* видно, что количество институциональных единиц четвертого подсектора возросло со 107 на 1 января 2004 г. до 169 на 1 января 2011 г., или на 57,9%. К профессиональным участникам рынка ценных бумаг могут быть отнесены организатор торгов с ценными бумагами KASE, АО «Центральный депозитарий», саморегулируемые организации, брокеры-дилеры, регистраторы, кастодианы, инвестиционные управляющие пенсионными активами Накопительного Пенсионного Фонда (РПФ), управляющие инвестиционным

портфелем, трансфер-агенты, страховые брокеры. Их состав и динамика изображены на *рис. 3*. Организатор торгов KASE и две саморегулируемые организации внедрены с 1 января 2006 г. KASE представляет собой организованную фондовую биржу — основной индикатор состояния фондового рынка в Казахстане. Саморегулируемая организация как некоммерческая организация основана на членстве, объединяя субъектов предпринимательской деятельности, исходя из единства отрасли производства товаров, услуг или рынка произведенных товаров, услуг, либо объединяя субъектов профессиональной деятельности определенного вида. АО «Центральный депозитарий» создан в 2005 г. как уполномоченный депозитарий в РК по обслуживанию ценных бумаг, эмитируемых Министерством финансов РК и Национальным банком РК.

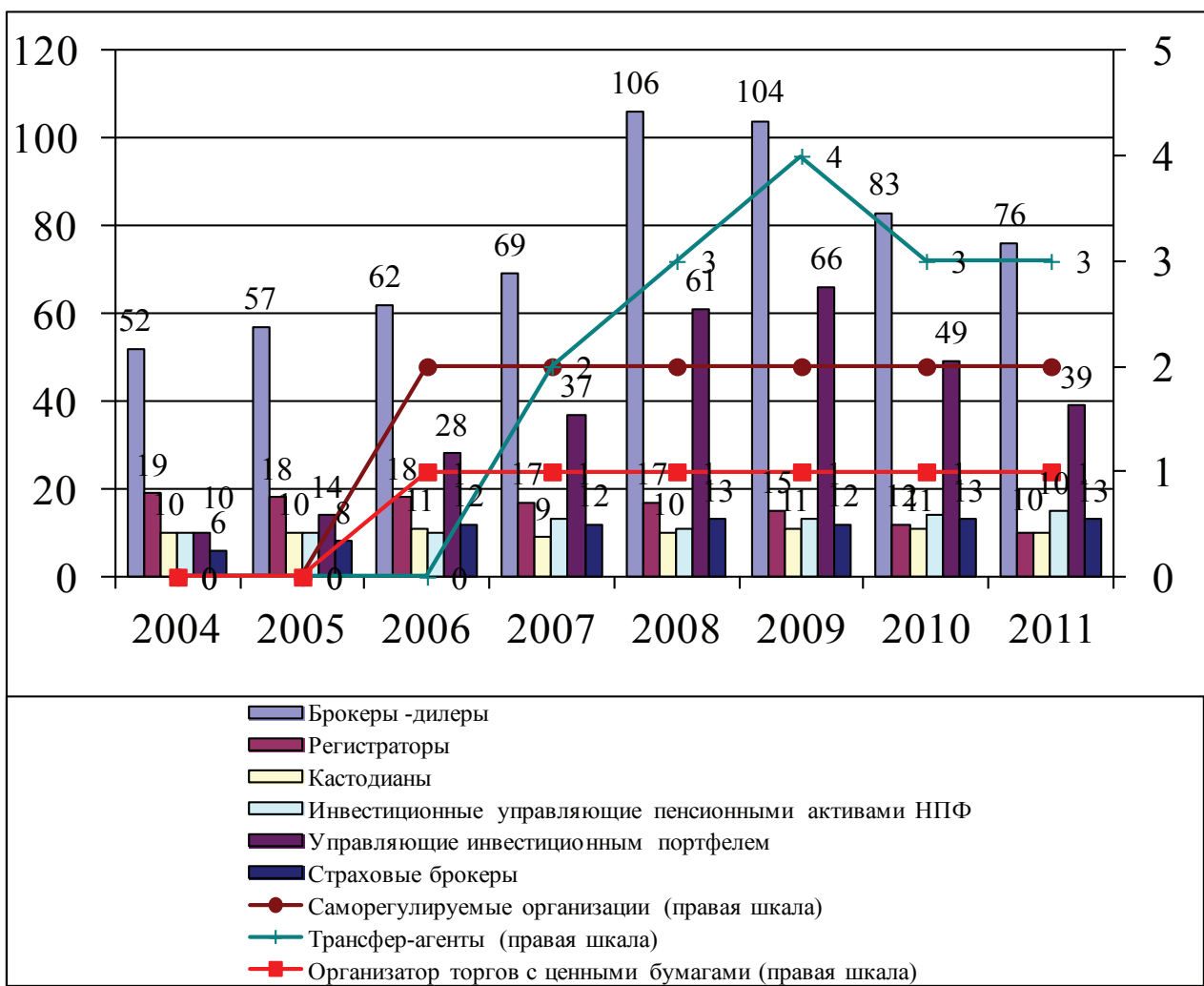


Рисунок 3. Динамика состава подсектора «Финансовые вспомогательные организации» в Казахстане на 1 января, единиц

Данная организация обеспечивает учет государственных, муниципальных и негосударственных ценных бумаг. Трансфер-агенты — это филиалы Центрального депозитария. Они выполняют функции, связанные с регистрацией и учетом документов, полученных для передачи или переданных клиентам; а также обеспечением сохранности и поддержанием работоспособности электронной базы данных. К 1 января 2007 г. были образованы два трансфер-агента, а к 1 января 2011 г. их стало три.

В количественном составе других профессиональных участников рынка ценных бумаг наблюдаются существенные изменения: прослеживается динамика роста количества брокеров-дилеров (с 52 по состоянию на 1 января 2004 г. до 76 единиц на 1 января 2011 г.).

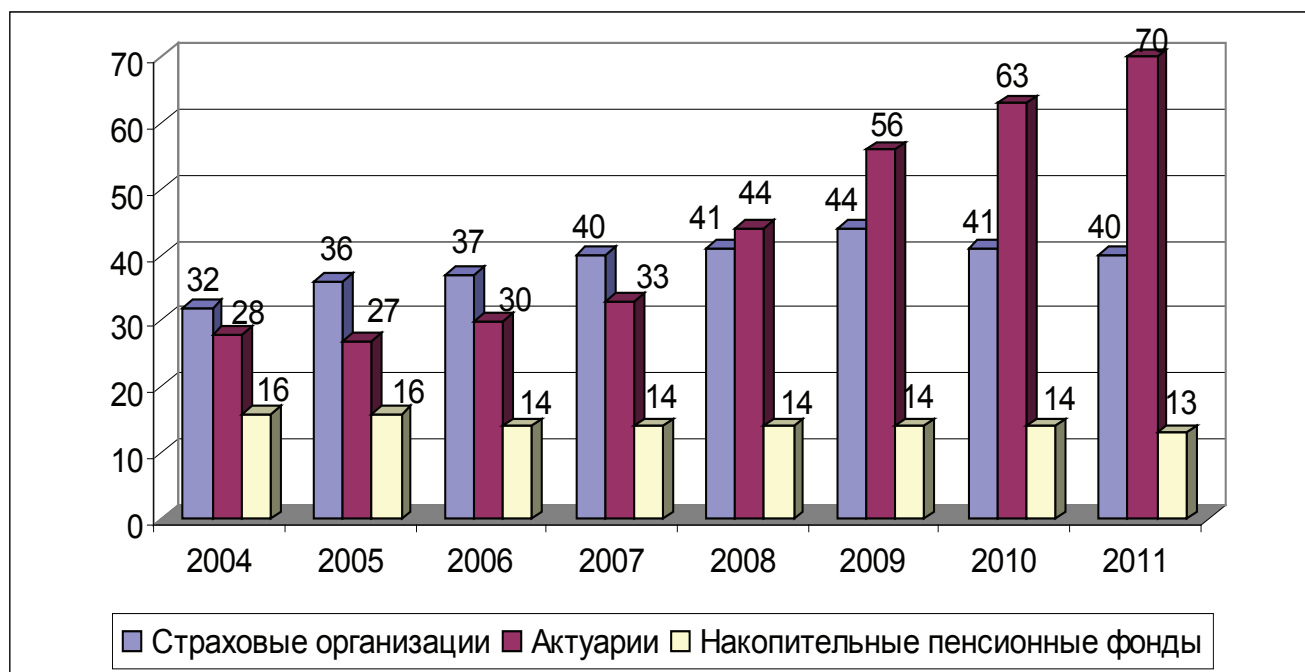
Организации, управляющие инвестиционным портфелем, совмещают данный вид деятельности с другими: инвестиционным управлением пенсионными активами или с брокерско-дилерской деятельностью с правом ведения счетов в качестве номинального держателя. Число организаций, управляющих инвестиционным портфелем, возросло в 3,9 раза (с 10 единиц по состоянию на 1 января 2004 г. до 39 единиц на 1 января 2011 г.). Количество организаций, осуществляющих инвестиционное управление пенсионными активами НПФ,

увеличилось на 5 (с 10 до 15). Число страховых брокеров возросло в 2,2 раза (с 6 до 13).

Кастодиан осуществляет учет финансовых инструментов, денег клиентов и подтверждение прав по ним, хранение документарных финансовых инструментов клиентов с принятием на себя обязательств по их сохранности и иную деятельность в соответствии с законодательными актами РК. Число кастодианов колеблется незначительно: от 9 до 11 в разные годы. К 1 января 2011 г. их было 10.

Из числа субъектов четвертого подсектора уменьшилось лишь количество регистраторов с 19 на 1 января 2004 г. до 10 на 1 января 2011 г. Регистраторы осуществляют деятельность по ведению системы реестров держателей ценных бумаг.

**Пятый подсектор** «Страховые корпорации и пенсионные фонды». Как показывают данные *рис. 1*, их общее число возросло в 1,6 раза (с 76 на 1 января 2004 г. до 123 единиц на 1 января 2011 г.). К этому подсектору в Казахстане относятся страховые организации, актуарии, пенсионные фонды. Состав и изменения финансовых учреждений пятого подсектора изображены на *рис. 4*. Увеличение финансовых учреждений пятого подсектора вызвано, главным образом, ростом числа страховых организаций на 25% (с 32 до 40) и актуариев в 2,5 раза (с 28 до 70).

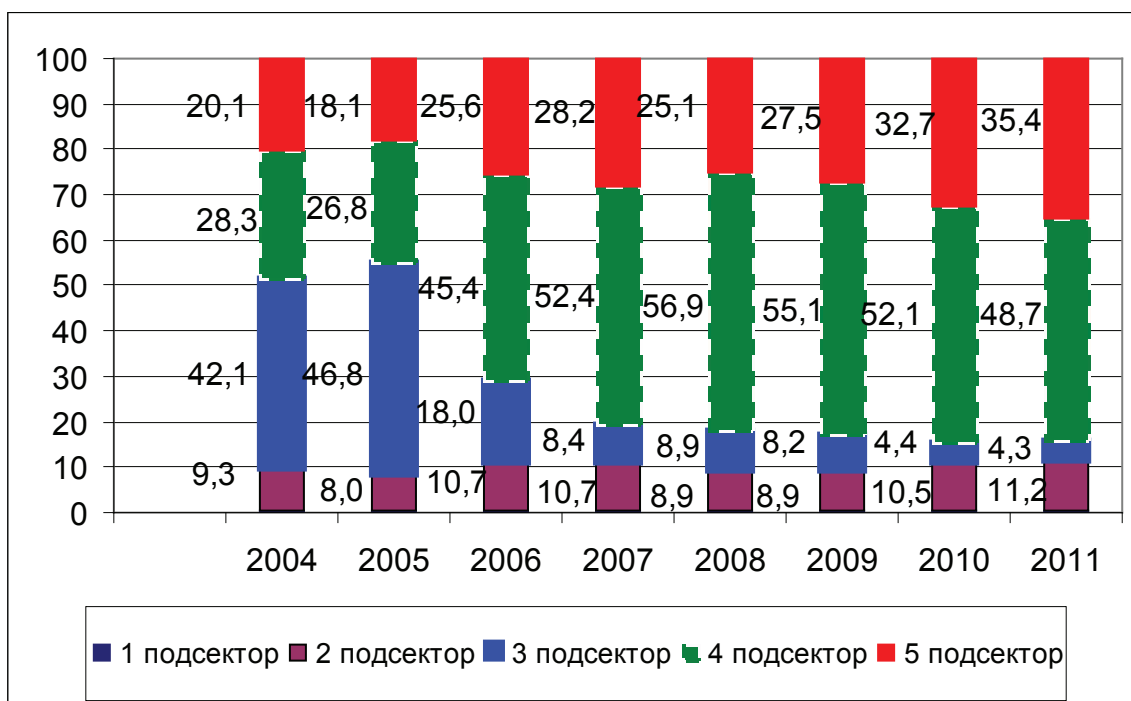


**Рисунок 4.** Динамика состава подсектора «Страховые корпорации и пенсионные фонды» в Казахстане на 1 января, единиц

Количество накопительных пенсионных фондов в Казахстане за эти годы уменьшилось с 16 до 13. Пенсионные фонды распоряжаются денежными средствами домашнего хозяйства, но прав собственности на него не имеют. Пенсионные фонды занимаются финансовыми операциями на финансовых рынках за собственный счет и инвестируют средства путем приобретения финансовых и нефинансовых активов.

Вслед за количественными изменениями в составе финансовых корпораций наметились определенные структурные сдвиги, представленные на рис. 5. Четко выражены

две тенденции. С одной стороны, повысилась активность финансовых корпораций второго, четвертого и пятого подсекторов в совокупности в 1,7 раза (с 57,7% на 1 января 2004 г. до 95,3% на 1 января 2011 г.). С другой стороны, резко снизилось влияние на экономику третьего подсектора «Другие финансовые посредники, кроме страховых корпораций и пенсионных фондов». Их доля сократилась в 9,8 раза (с 42,1% до 4,3%) за счет снижения прочих организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, и отсутствия учета кредитных товариществ, ломбардов.



**Рисунок 5.** Динамика структуры институциональных единиц сектора «Финансовые корпорации» в Республике Казахстан, %

За счет каких финансовых корпораций произошли позитивные структурные сдвиги? Наметился небольшой прирост доли второго подсектора «Банки второго уровня» (с 9,3% до 11,2%). И хотя они заняли немногим более десятой части от всех институциональных единиц сектора «Финансовые корпорации», все же по спектру предоставляемых финансовых услуг в других подсекторах банковская система занимает лидирующее положение на финансовом рынке РК. Помимо банковских операций, банки осуществляют такие виды финансовой деятельности, как кастодиальная, брокерско-дилерская, участие в уставном капитале негосу-

дарственных накопительных пенсионных фондов и компаний по управлению пенсионными активами, организаций, осуществляющих профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, инвестиционных фондов, страховых организаций и юридических лиц, акции которых прошли листинг на фондовой бирже.

Кредитные системы, где доминируют банки, как в Казахстане, России, Беларуси, Азербайджане, называются банкоориентированными. Кредитные системы с развитыми небанковскими кредитными обществами, как правило, в развитых странах — Канаде, США, Великобритании, Австралии, Дании, Исландии, Голландии,

Швеции, Люксембурге — относят к рыночно-ориентированным. Кредитные системы с нарастанием доли небанковских организаций в ссудном портфеле функционируют в странах, приближающихся к рыночноориентированной системе. К ним относятся Австрия, Бельгия, Германия, Испания, Италия, Корея, Норвегия, Португалия, Швейцария, Финляндия, Франция, Япония.

Удельный вес четвертого подсектора «Финансовые вспомогательные организации» в Казахстане увеличился в 1,7 раза: с 28,3% до 48,7%. Такой рост вызван активизацией финансовых организаций двух типов: брокеров-дилеров — в 1,6 раза (с 13,8% до 21,9%) и управляющих инвестиционным портфелем — в 4,3 раза (с 2,6% до 11,2%). Доля пятого подсектора «Страховые корпорации и пенсионные фонды» выросла в 1,8 раза (с 20,1% до 35,4%) в результате повышения доли актуариев в 2,7 раза (с 7,4% до 20,2%), страховых организаций в 1,4 раза (с 8,5% до 11,5%).

Выполненная группировка позволяет сделать следующие выводы:

1. Состав финансовых корпораций в Казахстане претерпел абсолютные и структурные перемены.

2. Определенное количество финансовых корпораций, особенно небанковских организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, не подвержены учету и контролю.

3. Требуется совершенствование законодательства о кредитных товариществах, ломбардах и других формах небанковских организаций, осуществление учета и надзора за их деятельностью, за предоставлением ими надлежащих форм отчетности в органы статистики Казахстана.

4. Адаптация группировки сектора «финансовые корпорации» к классификации по методологии СНС необходима для адекватного исчисления показателей в подсекторах и секторах экономики: выпуск, промежуточное потребление, валовая добавленная стоимость и другие. Такая информационная база нужна при выработке собственных стратегий развития, определения всех сегментов развития, повышения качества управления и эффективного размещения финансовых средств, создании адекватных методов управления рисками.

5. Надежный учет и анализ состава, структуры и динамики подсекторов сектора будет способствовать увеличению устойчивости и стабильности всей финансовой системы Республики Казахстан.

УДК 65.014.1

ДРОГОБЫЦКИЙ И. Н.  
DROGOBYTSKY I. N.

## ПОЗИЦИОННАЯ МОДЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

## POSITIONAL MODEL OF MANAGEMENT

**Аннотация:** внутренняя природа менеджмента остается загадкой до сих пор. В нем всегда в той или иной степени присутствуют четыре стилевые императива (ремесло, наука, искусство и призвание), различные сочетания которых образуют огромное контекстное многообразие управленческой деятельности. Для ориентации во всем этом многообразии требуется выделить некие паттерны и на этой основе провести контекстную классификацию менеджмента в рамках отмеченной тетрады. Собственно рассмотрение такого подхода и составляет предмет настоящей статьи.

**Ключевые слова:** организационный менеджмент; позиция менеджера; рабочие процессы; интегрирование; дистанционное управление; корпоративная культура; консультирование; профессиональная подготовка менеджеров.

Несмотря на то, что менеджмент как наука существует уже целый век, ученые до сих пор не выработали единой содержательной модели его предмета. Обычно предлагается некий перечень функций, ролей или факторов, которые с той или иной степенью детализации описывают то, что делают менеджеры, или то, что влияет на их работу. Таких перечней существует много (каждый мало-мальски уважающий себя ученый-управленец предлагает свои варианты), но редко какой из них сопровождается моделью или теорией, которая бы увязывала элементы перечня в единое целое и помогала менеджерам лучше выполнять свою работу<sup>1</sup>. Таким образом, вопрос синтеза новой теории менеджмента остается открытым.

Не претендуя на истину в последней инстанции, в настоящей статье предпринята попытка найти такую точку зрения на менеджмент, которая позволила бы приблизить нас к пониманию его многообразия, с одной стороны, и ста-

**Abstract:** the inner nature of management has remained a mystery so far. It always contains four imperative of style to a greater or lesser extent (trade, science, art and vocation) various combinations of which form a huge contextual variety of management activity. It is required to allocate of certain patterns and on this basis to make contextual classification of management within the framework of the above-noted tetrads, in order to find orientation in all of this variety. Actually the subject of this article is consideration of this approach.

**Key words:** organizational management; position of manager; workflows; integration; distance control; corporate culture; counseling; professional training of managers.

ла репером для формирования измерительных шкал с целью количественного измерения этого многообразия — с другой. Поиск осуществлялся в рамках предметной области менеджмента, очерченной неким ромбом с вершинами «наука», «искусство», «призвание» и «ремесло» (см. рис. 1), отражающими стилевые императивы и обуславливающими все то контекстное многообразие менеджмента, с которым приходится иметь дело.

На практике разные контексты менеджмента часто пересекаются и накладываются друг на друга. Возникает огромное многообразие управленческих конфигураций, которое не поддается обработке классическими статистическими методами. Дело в том, что статистика интерпретирует различные сочетания стилевых императивов как отдельные переменные. Каждая из них в известной степени влияет на менеджмент, но это влияние пока количественно не измеримо.

<sup>1</sup> См.: Hales C. Does it matter what managers do // Business strategy review. 2001. № 12 (2). P. 50–58.





Рисунок 1. Предметная область менеджмента

Нужен другой подход, который все-таки позволил бы выделить основные управленческие паттерны и создать на этой основе связанную классификацию менеджмента.

В таком контексте заслуживает внимания подход, который предложил Генри Минцберг<sup>2</sup>. Он объединил похожие модели поведения менеджеров в группы, которые назвал *позициями*. Позиция — это место, где находится менеджер в данный момент времени, выполняя обязанности, установленные занимаемой должностью. Логично предположить, что в каждый определенный момент времени менеджер может находиться только в одной позиции. Естественно, с течением времени эти позиции меняют друг друга, и за рабочий день менеджер может побывать в нескольких (а теоретически во всех) позициях. Перечень типовых позиций приведен в *табл. 1*. Коротко остановимся на содержании каждой из них.

**Поддержание рабочих процессов.** Прямая обязанность любого менеджера заключается в обеспечении нормального функционирования и

развития вверенного ему подразделения/организации. Для этого менеджер должен, так или иначе, поддерживать его рабочие процессы. Данная позиция менеджмента связана с точной настройкой всех сотрудников, задействованных в процессе, на получение конкретного результата. Осуществляя такую настройку, менеджер пытается понять, где система человеческих отношений может выйти из строя и как это предотвратить. А если «поломка» все-таки случается, то он посредством корректирующих воздействий стремится вернуть систему в состояние динамического равновесия.

Чтобы поддерживать штатные рабочие процессы, менеджеру необходимо активно использовать свои полномочия, а нередко прибегать и к принудительной власти. Когда же приходится внедрять инновации или проводить изменения, то на первый план выходят другие энергетические императивы — воля и влияние<sup>3</sup>. В любом случае, чтобы обеспечить верный курс развития подразделения/организации, менеджеру придется постоянно проявлять инициативу.

<sup>2</sup> См.: Минцберг Г. Действуй эффективно: лучшая практика менеджмента. СПб.: Питер, 2001. С. 13.

<sup>3</sup> См. об этом: Дрогобыцкий И. Н. Комплементарная команда менеджеров: стилевые особенности, пути преодоления конфликтов // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2011. № 3. С. 114–134

Таблица 1. Позиционирование менеджера

№ п/п	Позиции	Характер позиции	Формализованность позиции
1.	Поддержание рабочих процессов	Инженерно-творческий	Затруднительна
2.	Осуществление внешних контактов	Эмоционально-творческий	Возможна
3.	Взаимоуязка и интегрирование	Интеллектуально-творческий	Затруднительна
4.	Дистанционное управление	Инженерно-методический	Возможна
5.	Укрепление культуры	Творческий	Затруднительна
6.	Стратегическое вмешательство	Интуитивный	Невозможна
7.	Менеджмент в потоке	Инженерно-методический	Возможна
8.	Революционный менеджмент	Эмоционально-творческий	Затруднительна
9.	Консультирование	Творческий	Затруднительна

**Осуществление внешних контактов.** В этой позиции менеджер поддерживает внешнее положение своего подразделения/организации. Она (позиция) больше подходит топ-менеджменту, который представляет организацию во внешнем мире, лоббирует ее интересы, ведет дела от ее имени и т. п. Основное внимание менеджера в этой позиции сосредотачивается на внешних ролях: осуществление коммуникаций, поддержание связей и установление отношений. При этом менеджер не обязательно находится на вершине административной пирамиды. Он должен присутствовать и действовать повсюду во внешних сетях контактов, а также быть «опорным пунктом», сдерживающим внешнее давление на подразделение/организацию.

**Взаимоуязка и интегрирование.** В данной позиции менеджер близок к рабочим процессам и, вместе с тем, тесно связан с внешним окружением. Он объединяет то и другое посредством установления отношений, прямых воздействий и коммуникаций. Эта позиция ближе всего к ремеслу, однако в ней просматриваются элементы искусства и науки (см. рис. 1). Пребывая в позиции взаимоуязки и интегрирования, менеджер должен знать детали, иметь опыт многостороннего взаимодействия, интуитивно чувствовать предметную область и уметь мобилизовать все это на достижение результата. Практика показывает, что лучше всего в этой позиции проявляют себя менеджеры среднего звена. Икуджиро Нонака и Хиротака Такеучи даже выделяют отдельный принцип

управления «из центра-вверх-вниз»<sup>4</sup>, в практическом воплощении которого менеджерам среднего звена отводится ключевая роль. Для последних очень важны латеральные связи. Связующие менеджеры не могут позволить себе занимать фиксированное положение в управленческой вертикали — быть на вершине, в центре или ходить в линейных исполнителях — они повсюду. Им надо выходить во внешний мир и использовать обширные сети, объединять производственные и логистические процессы, решать внутренние и внешние вопросы, интегрировать задачи стратегического и оперативного характера, устанавливать отношения и контролировать развитие событий. В этой позиции начальники и подчиненные становятся партнерами.

**Дистанционное управление.** В этой позиции менеджер «эксплуатирует» информационную природу менеджмента. Его действия базируются на аналитических исследованиях, которые несколько оторваны от реальности. Такой менеджмент характерен для менеджеров высшего звена крупных корпораций и тяготеет к науке. С этой позиции топ-менеджеры пытаются проникнуть в иерархию компании и оправдать свое начальственное положение реальным влиянием на процессы ее функционирования и развития. В их арсенале преобладают методы, выстроенные на ролях контроля, непосредственного воздействия и распределения ресурсов. Это, естественно, нивелирует устную природу управления, вносит больше фор-

<sup>4</sup> См.: Нонака И. Компания – создатель знания: зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 382 с.

мального порядка и несколько снижает темп менеджмента.

**Укрепление культуры.** С этой позиции менеджер работает на повышение эффективности функционирования подразделения/организации посредством личного участия в его повседневной жизни. Не трудно догадаться, что ключевой в данной позиции является роль лидерства, подкрепленная коммуникационной ролью и ролью установления связей. Такой симбиоз позволяет менеджеру генерировать решения, закрепляющие положительный опыт, улучшающие внутреннюю атмосферу, поощряющие творческую инициативу и приводящие, в конечном итоге, к росту культурно-интеллектуального потенциала его подразделения/организации. Таким образом, лидерство трансформирует опыт в полномочия. Лидер не просто делает логические выводы из тех или иных фактов прошлого — он обладает видением будущего, что помогает ему должным образом интерпретировать прошлое и генерировать будущее. Лидер является центром культуры и определяет дух (внутреннюю атмосферу) подразделения/организации.

На формирование и укрепление корпоративной культуры могут уйти годы, а разрушить ее можно в один момент. Посему этой позиции менеджмента в последнее время уделяется самое пристальное внимание. Укрепление культуры вменяется в обязанности менеджерам всех уровней иерархии и носит тотальный характер. Однако исходя из того, что данная позиция тяготеет к искусству (призванию) (см. рис. 1), не трудно предположить, что сильная корпоративная культура отдельных подразделений будет вести к некоторой децентрализации организации, что не позволит ей трансформироваться в объект фанатического поклонения.

**Стратегическое вмешательство.** С этой позиции менеджер лично вмешивается в любой процесс, протекающий в вверенном ему подразделении/организации, и вносит в него те или иные изменения. Очевидно, что основная роль здесь отводится прямому воздействию, несколько подкрепленному контрольной и коммуникационной ролями. Стиль менеджера в этой позиции больше тяготеет к ремеслу и призванию, которые отражают личностные особенности менеджера. Принимаемые здесь

стратегические решения, как правило, имеют эмоциональную окраску и возникают на основании неформального обучения и неформального заимствования. Менеджер навязывает их сверху (с вершины своей власти) и, обходя иерархию, идет прямо туда, где необходимы изменения. Таким образом, он может осуществлять вмешательство на различных уровнях, вникая в самые разные ситуации.

**Менеджмент в потоке.** Данная позиция ассоциируется с менеджером, который, находясь в самой середине иерархии, движется в складывающемся русле событий и управляет традиционными методами (не принимает революционных решений). Это классическая позиция менеджера среднего звена: он находится в центре иерархии между топ-менеджерами, которые формируют стратегические задания, и линейными менеджерами, которые реализуют эти задания. В этой позиции менеджер занят только обеспечением нисходящего и восходящего потоков в информационной плоскости менеджмента. Посредством коммуникаций и контроля он транслирует вниз подлежащие выполнению плановые задания, а в обратном направлении передает информацию о результатах их исполнения.

**Революционный менеджмент.** Если менеджер среднего звена сопротивляется складывающемуся потоку событий и принимает решения, призванные помочь ему выбраться из него, то мы имеем дело с *революционным менеджментом*. Последний больше сосредоточен на внешних ролях, установлении связей и деловых отношений, где менеджеру необходимо учитывать психологические моменты и иметь навыки ведения переговоров. С этой позиции работают истинные игроки, плетущие интриги, создающие коалиции и балансирующие «на грани» только для того, чтобы оказать влияние на тех, кто не является их непосредственными подчиненными. В ней менеджеры имеют возможность проявить свои лучшие качества: проактивность, т. е. стремление максимально использовать любую доступную степень свободы для достижения желаемых результатов и движения вперед, восприимчивость к инициативным начинаниям, осторожность и мудрость в принятии решений. Благодаря таким качествам, менеджер способен значительно расши-

речь узкие рамки занимаемой должности и превратить ее в центральный управленческий узел. В этой позиции менеджмент больше тяготеет к искусству, чем к науке, призванию и ремеслу.

**Консультирование.** Позицию советника, эксперта либо консультанта лица, принимающего решения (ЛПР), также следует отнести к менеджерской должности. Занимая не всегда определенное положение в административной вертикали, менеджер-советник может оказывать огромное влияние на принятие и реализацию решений. Он принимает посетителей, отвечает на письменные запросы клиентов, собирает необходимую информацию, осуществляет ее аналитическую обработку, готовит проекты решений и, тем самым, выполняет роль информационного фильтра, а иногда и информационного буфера для ЛПР. Умело манипулируя информацией, менеджер-советник может склонить ЛПР практически к любому решению. Ключевыми для этой позиции являются роли установления связей и поддержания коммуникаций. Личный стиль управления менеджера-советника тяготеет к науке и призванию.

Таким образом, можно заключить, что все перечисленные позиции связаны с основными целями менеджмента. Менеджерам всегда нужно поддерживать рабочие процессы, устанавливать и развивать внешние связи, уделять должное внимание координации и интеграции, становлению и укреплению корпоративной культуры, прибегать к дистанционному управлению, продвигать определенные инициативы и время от времени быть экспертами в избранной предметной области деятельности. Чтобы эффективно функционировать, на наш взгляд, каждому менеджеру нужно не только объединять все эти позиции в единое целое, но и смешивать их в разных пропорциях. На *рис. 1* все эти позиции размещены в ромбе «наука–искусство–призвание–ремесло», отражающем многообразие стилей управления. Такое размещение позиций менеджера позволяет составить себе определенное представление о роде его деятельности. Однако спроецировать это представление в конкретные программы профессиональной подготовки менеджеров пока проблематично.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дрогобыцкий, И. Н. Комплементарная команда менеджеров: стилевые особенности, пути преодоления конфликтов / И. Н. Дрогобыцкий // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2011. – № 3. – С. 114–134.
2. Минцберг, Г. Действуй эффективно: лучшая практика менеджмента / Г. Минцберг. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
3. Нонака, И. Компания — создатель знания: зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 382 с.
4. Hales, C. Does it matter what managers do / C. Hales // Business strategy review. – 2001. – 12 (2). – P. 50–58.

УДК 332.132

МАКАР С. В.  
MAKAR S. V.ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ: РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ  
И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРИМЕНЕНИЯSPATIAL ANALYSIS: CONCEPT  
AND APPLICATION POSSIBILITIES DEVELOPMENT

**Аннотация:** в статье рассматривается процесс формирования представления о научном направлении, именуемом «пространственный анализ», которое актуально для современного развития региональной экономической науки. Исследуются особенности структуры и организации регионального экономического пространства, атрибуты пространственного анализа. Расширено представление о сущности пространственного анализа, выявлены направления трансформации структуры и организации регионального экономического пространства, обусловленные возможностями пространственного анализа.

**Ключевые слова:** пространственный анализ; региональная экономика; экономическое пространство; пространственная структура; пространственная организация.

Развитие современного представления о научном направлении, именуемом как «пространственный анализ», формируется в настоящее время в России в рамках региональной экономики. В этой связи следует указать на объединение теории и методологии региональной науки, экономической географии и пространственной экономики на позициях территориальной парадигмы. Пространственному подходу и отдельным вопросам теории и методологии пространственного анализа посвящены труды А. Г. Аганбегяна, П. И. Бурака, В. А. Волконского, А. Г. Гранберга, О. В. Иншакова, Д. П. Фролова, Л. В. Канторовича, А. И. Каценелинбойген, Е. А. Коломак, П. А. Минакира, В. В. Новожилова, Н. Я. Петракова, А. О. Польшева, А. Ю. Скопина, Н. М. Сурниной, С. А. Суспицына, Ю. В. Сухотина, А. М. Трофимова, Н. П. Федоренко, С. С. Шаталина и др. Основными зарубежными теоретиками школы пространственного анализа признаны В. Бунге, П. Кругман, М. Обстфельд, М. Фуджита, А. Лёш, М. Портер, М. Энрайт, П. Хаггет, Д. Харвей и др.

**Abstract:** in the article representation development about the scientific direction called as the spatial analysis which is actual for modern development of a regional economic science is considered. Features of structure and the organization of regional economic space, attributes of the spatial analysis are investigated. Representation about the essence of spatial analysis is expanded, transformational directions of structure and the organizations of regional economic space caused by possibilities of the spatial analysis are revealed.

**Keywords:** spatial analysis; regional economy; economic space; spatial structure; spatial organization.

Необходимо отметить, во-первых, что сложившееся на протяжении ряда лет представление о пространственном анализе как теории размещения предприятий в последние годы замещается более широким его пониманием — как методологии изучения природно-хозяйственных систем с точки зрения обоснования их распределения, организации и трансформации в пространстве. Эти исследования включают построение экономико-математических моделей оптимального размещения производства, населения, организации межрегиональных экономических связей. Во-вторых, пространственный анализ базируется на объединении теории и методологии пространственной экономики, экономической географии и региональной науки на позициях территориальной парадигмы. В данном контексте региональный анализ — исследование вопросов размещения хозяйственной системы на территории (государства) с точки зрения разделения этой территории на отдельные районы (регионы) — представляется как необходимая составляющая про-

пространственного анализа экономики. В развитие теории регионального анализа свой вклад внесли: А. А. Анфиногентова, П. Я. Бакланов, О. В. Голосов, А. Н. Демьяненко, В. В. Кистанов, В. В. Климанов, Н. В. Копылов, О. В. Кузнецова, Н. Н. Некрасов, А. И. Татаркин и другие ученые. Актуальность дальнейших исследований в настоящее время связана с потребностями государственного управления — поиском механизмов модернизации экономики на основе потенциала территориальной организации национальной экономики<sup>1</sup>. В этих условиях современный этап развития региональных исследований можно охарактеризовать как переходный. В связи с возрастанием уровня сложности пространственной организации и пространственных взаимодействий в современной экономике, теоретических и практических возможностей региональной экономики оказывается недостаточно. С нашей точки зрения, необходимо определить место, которое принадлежит пространственному анализу в современной региональной науке. Оно логично вытекает из анализа особенностей различных этапов, выделяемых в пространственных исследованиях.

В их развитии, следуя П. А. Минакиру (2010), можно обозначить три этапа. Первый — исследование и становление экономики регионов под воздействием природно-географических факторов (экономика в рамках географического пространства). Его особенностями являются невысокая пространственная мобильность товаров и формирование локальных рынков, а также перераспределение материальных ценностей (накопленного богатства) в пространстве в процессе торговли и завоеваний. Вопрос дифференциации производительности факторов производства в пределах национального пространства исследовался фрагментарно, что было связано с недостаточной обеспеченностью информацией (в т. ч. о себестоимости, ценах, объемах потребительского рынка)<sup>2</sup>. Это определило вектор будущего развития: первый этап ре-

гиональных исследований связан с рассмотрением параметров конкурентоспособности отдельных территорий, углублением специализации (разделения труда) стран, их национальных экономик, исходя из географических условий, предопределяющих выбор места и вида экономической деятельности.

Второй этап развития пространственных исследований — переход от экономики регионов к региональной экономике — характеризуется акцентами на экономических параметрах размещения видов деятельности (сравнительные издержки, себестоимость, цена, структура спроса, предельная полезность, интенсивность, продуктивность и др.) и усиливающейся тенденцией поиска экономических взаимосвязей, закономерностей трансформации конкретных территориальных образований, развития внутринационального пространства. Это связано с необходимостью перехода от исследования и описания экономики территории к обобщению информации об экономических системах в рамках географического пространства. Экономические регионы стали характеризоваться весьма значительным набором параметров и их динамикой. Кроме того, появилась возможность рассматривать пространственный аспект экономики с точки зрения теории экономической науки. На этом этапе сформировалась представительная группа теорий региональной экономики, связанных с размещением: теория сельскохозяйственного «штандорта» И. Тюнена (1826) — задача о «трении» расстояния, теория размещения промышленного производства В. Лаунхардта (1882) — акцент на транспортных затратах размещения; теория размещения А. Вебера (1909) — оптимизация общих производственных издержек, создание системы факторов размещения. От проблем размещения отдельных производств постепенно перешли к решению задач формирования и размещения системы производств (субнациональных экономических комплексов<sup>3</sup>), необходимых для обслуживания потребностей региона. В этой связи появились модели, отражающие решение

<sup>1</sup> См.: Минакир П. А. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология / П. А. Минакир, А. Н. Демьяненко // ЭНСР. 2010. № 3 (50). С. 7–26.

<sup>2</sup> Аналогичный вопрос для мирового экономического пространства поднимался в теории международного обмена А. Смитом, Д. Рикардо.

<sup>3</sup> См.: Минакир П. А., Демьяненко А. Н. Указ. соч. С. 17.

данной задачи, в числе которых — «решетка (сетка) Кристаллера»<sup>4</sup> (1933). Основы системного анализа экономического региона, представленные в концепции А. Лёша (1940), стали продолжением региональной теории в институциональном аспекте. Наряду с исследованием субнационального пространства вопросы международной торговли (наднационального взаимодействия) рассматривались как весьма актуальные. Исследование экономических взаимодействий в пространстве и их многоуровневой структуры стало главной тенденцией развития региональной науки. В результате сложилось представление о региональной экономической системе как подсистеме национального и мирового хозяйства. Рамки региональной экономики расширились за счет ряда новых аспектов исследований экономического пространства, но в ней сохраняют свое значение и те вопросы, которые ранее были характерны для экономики регионов. Акцент при этом перенесен на моделирование экономических взаимосвязей на различных пространственных уровнях.

Третий этап развития региональной экономики обусловлен явлением глобализации — интегрированием национальных подсистем в единое экономическое пространство и превращением информации в фактор формирования и развития экономической деятельности, которая, как очевидно, выходит за рамки краткосрочных узкоэкономических эффектов. Необходимость долгосрочного прогнозирования экономического развития и учета экстерналий эффектов приводит к очевидной практической потребности пространственной организации как функции управления пространственным развитием.

В настоящее время региональную экономику следует рассматривать на стадии перехода в пространственную экономику, развитие которой направлено на совершенствование систем-

ного представления о современной экономике, построенной на взаимодействии разноуровневых пространственных структур, в целях сохранения устойчивости всей конструкции. В данном контексте пространственный анализ представляется в качестве научной методологии исследования актуальных аспектов долгосрочного развития региональной экономики и построения для этих целей моделей потенциальных взаимодействий в целях сохранения ее устойчивости.

Развитие концепции пространственного анализа связано с обоснованием реорганизации регионального экономического пространства, что имеет важное значение для развития теории региональной экономики и пространственного развития страны. Исходным положением развития теории следует считать концепцию экономического пространства, понятие которого является одним из основополагающих понятий для региональной экономики. Изучая экономику отдельных регионов, мы имеем дело с пространственно распределенными явлениями и процессами, что существенно усложняет само понятие равновесия, устойчивости как атрибута экономической теории<sup>5</sup>. Понятие экономического пространства базируется на развивающемся представлении о содержании понятия «территория». Во многих случаях экономическое пространство с точки зрения региональной экономики — это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними. Региональная экономика, как отмечают О. В. Голосов и О. В. Лаптев (2007)<sup>6</sup> изучает экономику отдельных регионов: объективные предпосылки экономического развития региона<sup>7</sup>, производственную структуру, социальную сферу и условия жизни, систему расселения и размещения хозяйства, механизм функционирования и управления экономикой и т. д. Наряду с элементами и механизмами внутренней структуры региона региональная эконо-

<sup>4</sup> Оптимальная каркасно-сетевая структура населенных пунктов, которая обеспечивает доступ к объектам сферы услуг, максимально быстрое перемещение между городами и эффективное управление территорией.

<sup>5</sup> В частности, это касается понятия равновесной цены на отраслевых и региональных рынках. Одним из первых экономистов, рассмотревших эту проблематику, был Х. Хотеллинг с его моделью линейно распределенного потребительского рынка, предложенной в 1929 г. См.: *Hotelling H. Stability in Competition // Economic Journal. 1929. Vol. XLI. № 39. P. 41–57.*

<sup>6</sup> См.: *Голосов О. В. Регион: модельное отображение / О. В. Голосов, О. В. Лаптев. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. 350 с.*

<sup>7</sup> К объективным предпосылкам экономического развития региона относят географическое положение, природно-ресурсный, демографический, производственный потенциал.

номика изучает экономические связи региона с другими регионами страны и другими странами<sup>8</sup>. Таким образом, неотъемлемой составляющей предмета исследований региональной экономики является изучение пространственного аспекта общественного воспроизводства<sup>9</sup>. Экономическая деятельность организует региональное экономическое пространство, которое вложено в пространство национальной экономики, характеризующееся как гетерогенное, анизотропное и поляризованное. Неоднородность (гетерогенность) обусловлена высокой степенью неравномерности в распределении интенсивности экономической деятельности, в существенной специализированности участков пространства. Изначально формирующаяся экономическая деятельность опирается на отдельные конкретные элементы пространства (или их сочетания), выделяя их в качестве ядра для своего развития. На этой основе происходит дальнейшее формирование и развитие пространственных структур.

Важный аспект пространственного анализа представляет процесс детерминирования элементов экономического пространства, которые, образуя затем пространственные структуры как совокупности элементов, определяют характер и особенности последующей пространственной организации. Каждый регион имеет внутреннее пространство и связи с внешним пространством. Структурные особенности организации регионального пространства изучаются в отечественной науке на стыке регионального анализа и социально-экономической географии. Как справедливо отмечает А. Г. Гранберг, с точки зрения внутренней пространственной структуры регионы условно разделяют на два основных типа: однородные и узловые. Однородный (гомогенный) регион не имеет больших внутренних различий по

существенным критериям. Это понятие несет главным образом концептуально-методологическое значение. В реальности полностью однородных регионов быть не может. К такому образу прибегают, когда хотят сосредоточить внимание на различиях между регионами. Этот подход используется в макроэкономических теориях и моделях регионального развития. Узловой регион имеет один или несколько узлов (центров), которые связывают остальное пространство<sup>10</sup>. В пространственной структуре узлов региона выделяют ряд типовых элементов. Важнейшими, по нашему мнению, элементами пространственной структуры являются: точка — объект, участок, размерами которого можно пренебречь; центр — объект (или сконцентрированная группа объектов), который по отношению к остальному пространству выполняет какую-то важную функцию (административную, финансовую, информационную и т. п.); ядро — часть региона, в которой в наибольшей степени выражены его существенные признаки (плотность, интенсивность); периферия — часть пространства, дополняющая ядро (центр). Пространство региона может содержать и другие элементы: очаг, фокус, полюс и т. д.

Следует согласиться с мнением А. Ю. Скопина, в соответствии с которым элементарным объектом пространства является локалитет — местность (освоенный участок территории) с каким-либо отдельным объектом (поселением, предприятием, коммуникациями). Границы локалитета определяются освоенностью территории. Пространство, окружающее локалитет (неиспользуемое пространство), является субстратом (окружением) элемента<sup>11</sup>. Сочетания локалитетов образуют конкретные формы пространственной организации хозяйства<sup>12</sup> и расселения<sup>13</sup>. Совокупности локалитетов и суб-

<sup>8</sup> См.: Гранберг А. Г. Теоретические проблемы региональной экономики // Регион: экономика и социология. 1994. № 1. С. 13.

<sup>9</sup> См.: Голосов О. В., Лантев О. В. Указ. соч. С. 16.

<sup>10</sup> В этом случае могут быть использованы и такие понятия, как центральный, поляризованный регион.

<sup>11</sup> См.: Скопин А. Ю. Экономическая география России: Учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. С. 7.

<sup>12</sup> Формами пространственной организации хозяйства выступают промышленный узел, транспортный узел, территориально-производственный комплекс (ТПК), промышленная агломерация. Эти формы образуются в результате пространственных процессов — специализации, кооперации, концентрации, комбинирования.

<sup>13</sup> Формами пространственной организации расселения являются городские населенные пункты, городские агломерации, мегалополисы, сельские поселения, которые образуются в результате действия пространственных процессов урбанизации, субурбанизации, дезурбанизации.

<sup>14</sup> Например, для России выделяют три уровня региональных подсистем: микрорегиональные (уровень муниципалитетов), мезорегиональные (уровень групп муниципалитетов и отдельных субъектов РФ) и макрорегиональные (уровень групп субъектов РФ).



страда формируют региональные подсистемы<sup>14</sup>. Помимо региональных подсистем, выделяют четыре группы отраслевых подсистем: подсистему местностей (природно-ресурсную подсистему), в которую входят только участки освоенных территорий, без населенных пунктов и предприятий, подсистему населенных пунктов (подсистему расселения), подсистему предприятий (экономическую подсистему) и подсистему инфраструктуры (управление, транспорт, коммуникации), обеспечивающие связи между локалитетами. Каждая подсистема имеет пространственную организацию и пространственную структуру. Между отраслевыми и региональными подсистемами возможно формирование связей. Именно связи (взаимосвязи) как отношения между элементами формируют структуру системы, обеспечивают возникновение и сохранение структуры, целостность системы. В итоге связи характеризуют построение (формирование), состояние (статику) и развитие (динамику) системы.

Помимо важнейшей задачи структуризации регионального пространства, очевидна не менее важная задача — его организации. Процесс пространственной организации создается процессами самоорганизации и целевой (управляемой или направляемой) организации. Он основывается на совокупности понятий: сеть (каркас) — иерархия (управление, контроль, власть) — разделение (замещение) — центр и периферия — расстояние (притяжение, направленность), а также на таких понятиях как пространственная структура, пространственная система, пространственная интеграция. Формы пространственной организации характеризуют разные типы пространственной структуры: очаговая и рассеянная, равномерно-узловая, агломерационно-узловая. Пространственное развитие выражается в изменении типа пространственной структуры и соотношения типов в преде-

лах пространства стран (регионов).

Характеристиками и параметрами, отражающими особенности экономического пространства в региональной экономике, выступают показатели плотности, размещения и связанности. Анализ организации экономического пространства тесно связан с понятием «экономическое расстояние»<sup>15</sup>. Можно сказать, что с точки зрения пространственного экономического анализа привлекательность объекта (товара) для потребителя существенно зависит от местоположения этого объекта. В этом случае значения пространственных характеристик влияют на уровень полезности, приписываемой потреблению данного товара, то есть местоположение является аргументом функции потребительской полезности. Так, например, одинаковые по размеру и породному составу лесные участки, расположенные в соседних регионах, следует рассматривать как единицы двух разных товаров-заменителей, если заметно различаются условия их местоположения. Таким образом, в условиях анизотропного пространства в силу вступает позиционный принцип Б. Б. Родомана<sup>16</sup>, который определяет асимметричность формирования и развития пространственных структур (асимметричность по пространству). В региональной экономике понятия «пространственная (территориальная) структура экономики» и «пространственная (территориальная) организация хозяйства»<sup>17</sup> являются близкими по содержанию к понятию «экономическое пространство».

Важным атрибутом пространственного анализа является моделирование пространственной организации. Научные работы в области пространственного анализа, проведенные как в экономической географии, так и в исследованиях по региональной экономике выделяют систему методов, способных отразить особенности моделирования пространственной организации. Следуя теории А. М. Трофимова с

<sup>15</sup> Это расстояние между его элементами, которое характеризуется транспортными и транзакционными издержками на преодоление физического расстояния и отражает связанность элементов пространства. Для разного рода элементов (объектов, товаров, услуг) экономическое расстояние различается.

<sup>16</sup> Родоман Б. Б. Территориальные ареалы и сети. Очерки теоретической географии. Смоленск: Ойкумена, 1999. С. 76–80.

<sup>17</sup> Пространственная организация понимается, во-первых, как естественный порядок (устройство) и, во-вторых, как деятельность по организации (упорядочению) пространства.

<sup>18</sup> Пространственный анализ в социально-экономической географии. Казань: Казанский Гос. ун-т им. В. И. Ульянова-Ленина, 2004. С. 4–5.

соавторами<sup>18</sup>, определим систему методов, которая дает комплексную оценку статике, динамики и прогноза развития объекта в виде пространственных и пространственно-временных моделей, в которую войдут отмеченные ниже позиции.

1. Метод комплексной оценки территории, где под территорией понимается не только участок земли (площадь), но и те элементы природного, социального, экономического происхождения, которые ее наполняют, в отрыве от которых не существует ее объективная оценка; взаимосвязанная совокупность компонентов природно-общественного характера создает структуру пространства и проецируется на территорию в виде некоторой организации — территориальной (пространственной); территория региона рассматривается с точки зрения пространственной упорядоченности и позиционного принципа (в условиях анизотропного пространства).

2. Метод размытых (нечетких) множеств — метод «размытой» классификации, в которой каждый из показателей характеризуется различной степенью принадлежности ко всем классам; применяется для моделирования процессов взаимодействия.

3. Метод нейронных сетей позволяет классифицировать многомерные явления при недостаточной и искаженной информации; данный метод позволяет выделять и моделировать различные ситуации, оценивать время их «жизни» и давать прогнозную картину их развития.

4. Теория катастроф — один из основных методов изучения качественных скачков — позволяет оценить возможность появления, развития и исчезновения пространственных структур и их элементов.

5. Пространственная автокорреляция — метод, позволяющий оценить дифференциацию пространственных структур; используется для районирования и зонирования территории.

6. Фрактальный анализ — метод описания и моделирования процессов и явлений, порождающих структуры, обладающие свойствами самоподобия и представляющие сходные закономерности в различных пространственных и временных масштабах.

7. Метод «хи-квадрат» — метод, который позволяет оценить вероятность проявления

событий в различных точках географического пространства.

8. Системно-структурный метод в рамках пространственного анализа позволяет выделить отдельные элементы объекта, обладающего системными свойствами и установить связи (в этом подходе отсутствуют динамические характеристики как атрибуты объекта).

9. Динамический метод, применяемый для обоснованного прогнозирования и разработки стратегий развития.

В настоящее время теоретико-методологическое обоснование пространственного анализа находится в состоянии интенсивного развития в связи с тем, что появляются новые подходы, методы и принципы исследования. Принцип комплексности развития регионального хозяйства реализуется через пространственный анализ как методологию, главной идеей которой является моделирование взаимосвязей как внутрирегиональных экономических систем, так и между ними (в едином экономическом пространстве). В результате взаимодействия происходит формирование и развитие различного рода пространственных структур. Среди работ новейшего времени внимания, на наш взгляд, заслуживают исследования внешних эффектов организации регионального пространства (Е. А. Коломак, 2010).

Современный пространственный анализ в рамках региональной экономики, с точки зрения автора, — научный подход, позволяющий изучать особенности природно-экономических подсистем, механизмы «вложенности» их элементов в региональное хозяйство, находить устойчивые закономерности функционирования, строить на этой основе оптимизационные модели пространственной организации и формировать стратегические направления развития данных систем. При этом возможно решение таких прикладных задач, как выявление конфликтных ситуаций (критических и рискованных ареалов и зон), экстерналий эффектов хозяйственной деятельности, оптимальное размещение конкретных хозяйственных объектов. Таким образом, пространственный экономический анализ в настоящем трансформируется в пространственно-временной эколого-экономический анализ.

Как нам представляется, методология современного пространственного анализа должна

быть интегрирована с кластерным подходом к организации пространства, что целесообразно, в частности, для разработки стратегии пространственного развития с позиций «очагового» принципа. Теоретической основой для исследований в данном аспекте являются работы А. Маршалла, Ф. Перру, М. Портера, М. Энрайта, которые позволяют учесть феномены пространственной организации:

- 1) феномен территориальной локализации эффективных производств (А. Маршалл, 1993);
- 2) асимметричность экономических отношений и принцип доминирования, вошедшие в теорию как «полюсы роста»<sup>19</sup> (Ф. Перру, 1950)<sup>20</sup>;
- 3) эффект выделения промышленного кластера (М. Портер, 1993);
- 4) концепция регионального кластера (М. Энрайта, 1996, 2000).

Принципиально важно отметить особенности механизма кластеризации с позиций теории «полюсов роста»: он может быть запущен внешним импульсом. В этом качестве может быть внешняя по отношению к региональному экономическому пространству высшая экономическая единица, которая обладает большим объемом информации по сравнению с другими пространственными субъектами и руководствуется им в принятии управленческих решений<sup>21</sup>. За счет этого обеспечивается экономичность<sup>22</sup> образуемой макроструктуры пространства, повышается совокупная эффективность действий партнеров<sup>23</sup>.

С точки зрения пространственного анализа созданная макроструктура представляет собой поляризованное пространство роста. В нем

возникают связи, которые объединяют дополняющие друг друга виды деятельности в одно целое. В качестве «центра роста» может выступить фирма, предприятие, вид деятельности, комплекс видов деятельности, обладающих интегрирующим и комбинирующим эффектами, в результате в регионе или стране образуются «зоны развития», «оси развития». Ф. Перру связывает их появление с экономической политикой государства, которая заключается в создании условий для развития и управления средой распространения эффектов от пространственных структур, называемых полюсами развития и центрами роста.

Закономерности пространственной организации, описанные Ф. Перру, используются для выделения экономического кластера. По мнению М. Портера, конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а промышленных кластеров — объединений фирм различных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга<sup>24</sup>. Причем принципиальное значение имеет способность кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы.

Роль кластеров в развитии экономики регионов в контексте изучения региональных аспектов развития национальной экономики была исследована М. Энрайтом (1996, 2000), который сформулировал вывод о создании на региональном уровне конкурентных преимуществ экономического развития.

Региональный кластер может быть образно представлен в форме пирамиды, которая состо-

<sup>19</sup> Полюсами роста являются отрасли (в настоящее время это виды экономической деятельности), которые названы динамичными или «пропульсивными» за то, что они вовлекают в сферу своего экономического влияния другие виды деятельности (производства), являющиеся для них поставщиками или потребителями. На этом основаны процессы поляризации в экономическом пространстве.

<sup>20</sup> Perroux F. Economic space theory and applications // Quarterly Journal of Economics. Vol. 64. 1950. P. 89–104.

<sup>21</sup> См.: Бияков О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004. 152 с.

<sup>22</sup> Подсчитать степень увеличения экономичности можно путем сравнения расходов на конкурентную борьбу до и после превращения данной совокупности в систему.

<sup>23</sup> На этом основании Ф. Перру выдвинул тезис о том, что внутри макроединицы изменяется природа и содержание конкуренции, что влияет на весь механизм распределения ресурсов. В его основе лежит уже не только стремление обеспечить максимальную индивидуальную прибыль для каждого участника, но и максимизировать прибыль для макроединицы в целом. Изменение природы конкуренции отражается и на ценах, которые в рамках макроединицы являются уже функцией не спроса и предложения, регулируются не издержками предельного предприятия, а становятся функцией высшей формы управления, организующей производство и воздействующей на спрос.

<sup>24</sup> См.: Четырбок Н. П. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах [Электронный ресурс]. URL: [http://belisa.org.by/ru/izd/other/Gr2005/r33\\_gr2005.html](http://belisa.org.by/ru/izd/other/Gr2005/r33_gr2005.html) (дата обращения: 08.02.2012).

ит из трех уровней. Первый — это лидирующие компании, экспортирующие продукцию, услуги за пределы региона. Второй уровень — это сеть поставщиков, большое количество мелких и средних компаний, которые составляют так называемую экосистему и поставляют комплектующие, услуги для ключевой компании. И третий уровень — это бизнес-климат, социально-экономическая инфраструктура, различные организации, обеспечивающие ключевую компанию человеческими, финансовыми ресурсами, инфраструктурой. Таким образом, под региональным отраслевым кластером понимают организм, или региональную экосистему. Этот «организм» обеспечивает конкурентоспособность ключевых участников кластера<sup>25</sup>.

Региональные кластеры нуждаются в участии государственных структур, в частности это касается поддержки научных исследований и научных организаций, входящих в состав кластера. Таким образом, региональные кластеры выступают главными объектами кластерной политики государства. Основные принципы и формы государственной поддержки формирования кластеров были разработаны и предложены также М. Энрайтом. Характеристики кластеров, их классификации, механизмы реализации кластерного подхода, выбор кластерной стратегии, типология кластеров, практические результаты кластерной политики в разных странах представлены в ряде работ зарубежных и отечественных исследователей.

Современная отечественная экономическая наука исследует кластерный подход, внося новые оттенки в понимание кластера. Так, под кластером изначально понималась территориально-интеграционная форма производства<sup>26</sup>, подобная территориально-производственным комплексам (ТПК), известным из советской науки и практики. К более современным толкованиям кластера в России можно отнести следующее: кластер как комплекс предприятий, промышленных компаний, исследовательских центров, научных учреждений, органов

государственного управления, общественных организаций, т. е. комплекс на основе территориальной концентрации специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой<sup>27</sup>. Отечественные исследователи кластерного подхода в России А. С. Новоселов, А. С. Маршалова (2011) выделяют два аспекта проявления его особенностей в развитии и размещении производительных сил региона (на примере Новосибирской области).

Первое направление — это территориально-отраслевые кластеры. Такие кластеры включают десятки региональных предприятий и организаций, научных и образовательных учреждений. Реальным примером существования такого кластера в Новосибирской области является «Силовая электроника». В различной стадии реализации находится более 20 проектов. Кластеры данного направления мы назовем инновационно-модернизационными. Они основаны на «деятельностных» (отраслевых) точках роста и могут быть межрегиональными.

Вторым направлением кластерного подхода является формирование «внутрирегиональных» региональных кластеров. В долгосрочных стратегиях социально-экономического развития субъектов федерации муниципальные образования объединяются в региональные кластеры, в основу которых положены следующие признаки: территориальная общность, притяжение к транспортным магистралям, относительная однородность специализации хозяйства, направления транспортно-экономических связей между муниципальными образованиями, экономический потенциал, уровень и качество жизни населения. Потребность в формировании региональных кластеров вызвана необходимостью создания и поддержки жизнеспособных точек роста на всей территории субъекта федерации.

По сравнению с зарубежным опытом такие региональные образования можно назвать квазикластерами. Они не отвечают сущност-

<sup>25</sup> См.: Праздничных А. Особые экономические зоны — это не кластеры // Коммерсантъ. 2006. № 51 (3382). 24 марта [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/660222/print> (дата обращения: 08.02.2012).

<sup>26</sup> См.: Кистанов В. В. Объединение регионов России (преимущества для управления и предпринимательства). К реформе территориального устройства. М: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. С. 25.

<sup>27</sup> См.: Хашир Б. О. Механизмы управления инновационным развитием лесного сектора (на примере лесодефицитного региона): Автореф. дис... д-ра экон. наук: 08.00.05. М., 2009. 45 с.

ным признакам кластера (образование цепочки добавленной стоимости), но отвечают принципам взаимосвязанности, взаимозависимости и обеспечивают процесс жизнедеятельности региона.

В целом кластеры представляют собой одну из возможных моделей территориальной организации промышленного производства, зачастую выступающую в качестве обобщающей формы относительно других и одновременно характеризующуюся определенными особенностями и ограничениями. Важнейшим преимуществом кластерного анализа является то, что этот подход фокусирует внимание на связях между видами деятельности и фирмами, а также на предпосылках конкурентоспособности, т. е. на развитии системы факторов производства и конкуренции, снижении транзакционных издержек, повышении производительности и достижении дополнительных системных выгод от улучшения информационного обмена между фирмами и видами деятельности.

Кластерная система (КС) представляет собой отдельное понятие, связанное с конкретизацией размещения кластера в пространстве<sup>28</sup>. Как правило, для КС характерна сложная иерархическая структура и отношения взаимозависимости и взаимообусловленности между элементами. Таким образом, кластерная система рассматривается как структурная составляющая конкретного регионального пространства, а характеристики кластерных систем рассматриваются аналогично характеристикам социально-экономических систем. В. А. Агафоновым выделены признаки классификации КС, которые в качестве системных характеристик задают пространство стратегических параметров, в нем описывается состояние регионально-отраслевой КС и рассматривается реорганизация регионального пространства на ее основе.

Стратегия выделения (формирования) и развития<sup>29</sup> региональных кластерных систем

(региональная кластерная стратегия) представляет собой план действий по реорганизации пространства региона. Причиной для реорганизации является необходимость решения региональных проблем социально-экономического развития<sup>30</sup>. Формирование конгруэнтных (адекватных) кластерных структур является эффективным инструментом решения проблем социально-экономического развития. При этом отечественные исследователи кластерных процессов не пришли пока к решению вопроса о принципах формирования кластерных структур в макрорегионах и для страны в целом. Однако для национального уровня пространственной организации используется понятие кластерной политики, которое связывается с ролью государства в формировании желаемых кластеров в региональных пространствах. Большинство исследователей сходятся во мнении, что кластерную политику следует определить как действия государственных органов национального и регионального уровней, направленные на поддержку процессов кластеризации экономики. С нашей точки зрения, речь идет именно о процессах кластеризации в рамках пространства региональной экономики в целях повышения конкурентоспособности регионального производства.

Национальной стратегической задачей является стимулирование и поддержание процессов кластеризации экономики страны, поскольку кластеры реализуют конкурентные преимущества регионов, обеспечивают структурную связанность регионального пространства. Еще одним преимуществом кластерного способа организации регионального пространства является роль кластерных систем в социальном развитии региона. На основе этого подхода к пространственной организации региона создаются новые рабочие места, новые институциональные структуры, новые стандарты хозяйствования, образования и потребления.

<sup>28</sup> Кластерной системой (по В. А. Агафонову, 2010) называют территориально-локализованную социально-экономическую систему, образованную группой экономических субъектов, стабильно взаимодействующих друг с другом путем обмена услугами, людьми, идеями, информацией и получающих в результате этого взаимодействия определенные конкурентные преимущества перед аналогичными «несистемно организованными» экономическими субъектами.

<sup>29</sup> перехода из начального состояния в «желательное-оптимальное»

<sup>30</sup> В работах В. А. Агафопова (1985, 1990) была предложена концепция стратегического планирования в социально-экономических системах, где стратегия определялась как совокупность способов решения проблем их развития.

Региональная кластерная система поддерживает инновационную стратегию развития, обеспечивая диффузию нововведений, которые повышают конкурентные преимущества для региона в технологическом, кадровом, управленческом отношениях. Таким образом, экономический эффект увеличивается не по причине конкуренции между видами деятельности внутри региона, а благодаря внутрорегиональным взаимосвязям, повышающим конкурентоспособность региональной системы в целом. Таким образом, региональная кластерная система организует региональное пространство. Главным признаком кластера является значительное превышение энергии полученного соединения над энергетикой отдельных частей — элементов пространственной структуры хозяйства.

Кластеры представляют собой одну из возможных форм организации экономического пространства с точки зрения информационно-экологического подхода<sup>31</sup>. Формирование региональных кластеров происходит на основе сложившейся территориальной организации объектов социо-экономической системы в природной (квазиприродной) среде и сопровождается их взаимодействием. Экономические кластеры являются одной из возможных форм комплекс- и сетеобразования, а также выступают механизмом реализации новой промышленной политики, эффективность которой подтверждается многочисленными примерами хозяйственной деятельности отдельных стран и регионов.

Одна из наиболее сложных проблем в развитии кластеров (не только в России, но и других странах) — это проблема управления, координации входящих в них структур. Поскольку кластеры — «неформальные объединения», то и взаимоотношения участников в них не формализованы и строятся в значительной степени на доверии, компетентности и добросовестности участников. Но в каждом конкретном случае структура и управленческая модель кластера будет уникальна. Это можно наблюдать на примере сложившихся в России региональных производственных кластеров.

С практической точки зрения особое значение для пространственного развития России представляет переход от централизованного типа региона к сетевому через создание (идентификацию) региональных кластеров и формирование региональных кластерных систем на основе лесного потенциала<sup>32</sup>. Именно наличие сетевых регионов определяет устойчивость национальной экономики и ее позиции на мировом рынке.

В целом экономическая деятельность и ее последствия формируют региональные подсистемы (горизонтальную структуру) пространства. Они трансформируются под воздействием временных отраслевых концептов — экономических, социальных, экологических, институциональных — как вертикальных элементов в структуре пространства. В результате взаимодействия региональных и отраслевых структур пространства происходит перегруппировка его элементов и образуются новые пространственные структуры, в частности кластерные системы и сети, которые следует рассматривать как современный способ организации регионального экономического пространства. С этой точки зрения ключевым моментом пространственного анализа можно считать моделирование предполагаемых (потенциальных) взаимосвязей между развитием конкретного объекта и элементами социо-эколого-экономической системы региона, т. е. между объектом и его окружением.

С точки зрения экономической теории «региональная экономика» (regional economics) входит в рамки научного комплекса «пространственная экономика» (spatial economics), в котором рассматриваются проблемы пространственной распределенности экономической активности (фокусов развития, которые могут стать ядром кластерной системы). Можно предположить, что фокусы развития следует ожидать в тех регионах, где рассматриваемый системный объект (например, лесной потенциал региона) совмещает несколько функций. При этом проявляется территориальность

<sup>31</sup> В информационном пространстве региона может существовать множество кластеров разного уровня сложности и специализации.

<sup>32</sup> См. об этом: Макара С. В. Развитие лесного сектора регионов России сквозь призму циклов Кондратьева // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2010. Вып. 3 (019). С. 135–141.

пространства, которая выражается в том, что существуют определенные территориальные формы проявления природных (экологических) и общественных (экономических) процессов, т. е. их территориальная выраженность и обусловленность. В особенностях (специфике) созданной территориальной структуры отражено (материализовано) «прошлое время», предопределяющее в последующем развитие,

инерционность и мобильность, консервативность и эластичность, полюсы роста и депрессивность, староосвоенность и пионерность, уникальность и типичность и т. п. Охватить эти существенные характеристики пространства, по нашему мнению, представляется возможным на основе развития методологии пространственного анализа.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аганбегян, А. Г. Экономика России на распутье. Выбор посткризисного пространства / А. Г. Аганбегян. – М.: АСТ: Астрель; Владимир ВТК, 2010. – 379 с.
2. Агафонов, В. А. Кластерная стратегия: системный подход / А. А. Агафонов // ЭНСР. – 2010. – № 3 (50). – С. 77–91.
3. Алаев, Э. Б. Социально-экономическая география. Понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев. – М.: Мысль, 1983. – 308 с.
4. Бабурин, В. Л. Эволюция российских пространств: от Большого взрыва до наших дней (инновационно-синергетический подход) / В. Л. Бабурин. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – 272 с.
5. Бакланов, П. Я. Территориальные структуры хозяйства в региональном управлении / П. Я. Бакланов; [отв. ред. П. А. Минакир]; Тихоокеан. ин-т географии ДВО РАН. – М.: Наука, 2007. – 237 с.
6. Бияков, О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О. А. Бияков. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004. – 152 с.
7. Волконский, В. А. Современная многоярусная экономика и экономическая теория / В. А. Волконский, Г. И. Коряина. – М.: Институт экономических стратегий, 2006. – 100 с.
8. Голосов, О. В. Регион: модельное отображение / О. В. Голосов, О. В. Лаптев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 350 с.
9. Гранберг, А. Г. Идеи Августа Лёша в России / А. Г. Гранберг // Пространственная экономика. – 2006. – № 2. – С. 10–22.
10. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 429 с.
11. Гранберг, А. Г. Введение в системное моделирование народного хозяйства / А. Г. Гранберг, С. А. Суспицын; отв. ред. А. Г. Аганбегян. – Новосибирск: Наука, 1988. – 580 с.
12. Канторович, Л. В. Оптимальные решения в экономике / Л. В. Канторович, А. Б. Горстко – М.: Наука, 1972. – 232 с.
13. Кистанов, В. В. Объединение регионов России (преимущества для управления и предпринимательства). К реформе территориального устройства / В. В. Кистанов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 151 с.
14. Коломак, Е. А. Пространственные экстерналии как ресурс экономического роста / Е. А. Коломак // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 4. – С. 73–87.
15. Кузнецова, О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О. В. Кузнецова. – Изд. 3-е стереотип. – М.: КомКнига, 2005. – 304 с.
16. Макара, С. В. Развитие лесного сектора регионов России сквозь призму циклов Кондратьева / С. В. Макара // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2010. – Вып. 3 (019). – С. 135–141.
17. Минакир, П. А. Мнимые и реальные диспропорции экономического пространства / А. А. Минакир // Пространственная экономика. – 2008. – № 4. – С. 5–18.
18. Минакир, П. А. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология / П. А. Минакир, А. Н. Демьяненко // ЭНСР. – 2010. – № 3 (50). – С. 7–26.

19. Новоселов, А. С. Пространственный фактор повышения конкурентоспособности экономики субъектов федерации / А. С. Новоселов, А. С. Маршалова // материалы Всероссийской науч.-практ. конф. «Пространственная экономика: методология и методы исследования» (г. Санкт-Петербург, 13–14 октября 2011 г.) / Ин-т проблем регион. экон. РАН. – СПб., 2011. – С. 105–110.
20. Петраков, Н. Я. Кибернетические проблемы управления экономикой / Н. Я. Петраков. – М.: Наука, 1974. – 160 с.
21. Польшин, А. О. Межрегиональная экономическая дифференциация: Методология анализа и государственного регулирования : научное издание / А. О. Польшин. – 2-е изд. – М.: Едиториал УРСС, 2011. – 208 с.
22. Праздничных, А. Особые экономические зоны — это не кластеры // Коммерсантъ. – 2006. – № 51 (3382). 24 марта [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/660222/print> (дата обращения: 08.02.2012).
23. Пространственный анализ в социально-экономической географии. – Казань: Казанский гос. унт им. В. И. Ульянова-Ленина, 2004. – С. 3–86.
24. Родоман, Б. Б. Территориальные ареалы и сети : Очерки теоретической географии / Б. Б. Родоман. – Смоленск: Ойкумена, 1999. – С. 76–82.
25. Скопин, А. Ю. Экономическая география России : учебник / А. Ю. Скопин. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2003. – 368 с.
26. Территориальные народно-хозяйственные модели / отв. ред. д-р экон. наук А. Г. Гранберг. – Новосибирск: Наука, 1976. – 219 с.
27. Хаггетт, П. Пространственный анализ в экономической географии / П. Хаггетт. – М.: Прогресс, 1968. – 392 с.
28. Цихан, Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 27–32.
29. Четырбок, Н. П. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах [Электронный ресурс] URL: [http://belisa.org.by/ru/izd/other/Gr2005/r33\\_gr2005.html](http://belisa.org.by/ru/izd/other/Gr2005/r33_gr2005.html) (дата обращения: 11.12.2011).
30. Шаталин, С. С. Принципы и проблемы оптимального планирования народного хозяйства / С. С. Шаталин. – М.: Наука, 1971. – 52 с.
31. Fujita, M. The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade / M. Fujita, P. Krugman et. A. Venables. – Cambridge, MA, 2001. – 367 p.



УДК 338.45:005.5

ГЛУШКОВА В. Г.,  
ХОРЕВА О. Б.

GLUSHKOVA V. G.,  
HOREVA O. B.

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

### REGIONAL FEATURES OF MIGRATION POLICY REALIZATION IN RUSSIA

**Аннотация:** в статье освещаются проблемы региональной миграционной политики, которые особенно актуальны для современной России. Авторы рассматривают основные направления и механизмы регулирования миграционных процессов на региональном уровне, формулируют выводы о влиянии миграции на эффективность социально-экономического развития регионов России.

**Abstract:** the authors focus on the problems of the regional migration policy which are especially topical for modern Russia, show the influence of migration on the efficiency of social and economic development of regions of Russia. In the article the basic directions and mechanisms of the regulation of migration processes at the regional level are considered.

**Ключевые слова:** миграция; миграционная политика; трудовая миграция; региональная программа миграционной политики.

**Key words:** migration; migration policy; labor migration; the regional program of migration policy.

В Российской Федерации миграционная политика на федеральном и региональном уровнях реализуется Федеральной миграционной службой (ФМС России). Для осуществления функций по контролю, надзору и оказанию государственных услуг в сфере миграции в субъектах РФ созданы территориальные органы ФМС России.

К основным стратегическим документам в области миграционной политики России относятся:

- Концепция регулирования миграционных процессов в Российской Федерации, одобренная распоряжением Правительства РФ от 01.03.2003 № 256-р<sup>1</sup>;

- Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года (утверждена Указом Президента РФ от 09.10.2007 №1351)<sup>2</sup>.

В Концепции регулирования миграционных процессов в РФ (2003 г.) поставлены следующие цели миграционной политики в России:

- обеспечение устойчивого социально-экономического и демографического развития

страны, национальной безопасности Российской Федерации;

- удовлетворение потребностей растущей российской экономики в трудовых ресурсах;

- рациональное размещение населения на территории страны;

- использование интеллектуального и трудового потенциала мигрантов для достижения благополучия и процветания Российской Федерации.

Согласно Концепции демографической политики РФ на период до 2025 г. главной задачей демографической политики в области миграции является «привлечение мигрантов в соответствии с потребностями демографического и социально-экономического развития, с учетом необходимости их социальной адаптации и интеграции».

В настоящее время обсуждается проект новой концепции миграционной политики РФ.

Основными направлениями деятельности ФМС России в сфере миграции являются:

- реализация законодательства в области въезда в Россию и выезда из России иностран-

<sup>1</sup> [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

<sup>2</sup> [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

ных граждан и лиц без гражданства, пребывания и проживания иностранных граждан в России, приобретения или изменение гражданства;

- регулирование процессов внешней трудовой миграции;

- иммиграционный контроль и противодействие незаконной миграции;

- содействие добровольному переселению соотечественников из-за рубежа;

- контроль трудовой иммиграции, борьба с нелегальной миграцией;

- реализация законодательства в области вынужденной миграции: внутриперемещенные лица, вынужденные переселенцы, беженцы и лица, ищущие убежища;

- совершенствование миграционного законодательства;

- международное сотрудничество Российской Федерации с другими странами и международными организациями в сфере миграции;

- содействие адаптации и интеграции мигрантов в местах вселения и др.

В этой связи основные задачи территориального органа ФМС России<sup>3</sup>:

- производство по делам о гражданстве Российской Федерации, оформление и выдача основных документов, удостоверяющих личность гражданина Российской Федерации;

- осуществление регистрационного учета граждан Российской Федерации по месту пребывания и по месту жительства в пределах Российской Федерации и контроля за соблюдением гражданами и должностными лицами правил регистрации и снятия с регистрационного учета граждан Российской Федерации;

- оформление и выдача иностранным гражданам и лицам без гражданства документов для въезда в Российскую Федерацию, проживания и временного пребывания в Российской Федерации;

- осуществление контроля за соблюдением иностранными гражданами и лицами без гражданства установленных правил проживания и временного пребывания в Российской Федерации;

- реализация во взаимодействии с другими территориальными органами федеральных

органов исполнительной власти мер по предупреждению и пресечению незаконной миграции;

- исполнение законодательства Российской Федерации по вопросам беженцев и вынужденных переселенцев, участие в установленном порядке в предоставлении политического убежища иностранным гражданам и лицам без гражданства;

- осуществление в соответствии с законодательством Российской Федерации контроля и надзора в сфере внешней трудовой миграции, привлечения иностранных работников в Российскую Федерацию и трудоустройства граждан Российской Федерации за пределами Российской Федерации.

Для реализации миграционной политики в регионах Северного Кавказа создано Межрегиональное управление ФМС России в Северо-Кавказском федеральном округе<sup>4</sup>.

Одной из задач ФМС России по реализации миграционной политики РФ является совершенствование миграционного законодательства. Законодательно-нормативное регулирование миграционных процессов в России осуществляется на федеральном и региональном уровнях. Несмотря на то, что региональное законодательство должно быть направлено в целом на достижение результатов, провозглашенных на федеральном уровне, в то же время оно должно решать и специфические региональные миграционные проблемы. К примеру, вопросы прав мигрантов на получение поддержки в период адаптации и интеграции на новом месте жительства могут регулироваться региональной властью. Также на региональном уровне может осуществляться конкретизация некоторых норм федерального и международного законодательства, имеющих не прямое действие.

Некоторые регионы Российской Федерации, например город Москва, имеют разработанные и утвержденные на региональном уровне Программы миграционной политики. Миграционная политика в г. Москве осуществлялась в рамках Московской городской миграционной программы на 2005–2007 гг., утвержденной постановлением Правительства Москвы

<sup>3</sup> См.: Официальный сайт ФМС России: Положение о территориальных органах ФМС России. URL: <http://www.fms.gov.ru/about/apparatus> (дата обращения: 10.02.2012).

<sup>4</sup> См.: Официальный сайт Межрегионального управления (МПУ) ФМС России по СКФО. URL: <http://www.fmskfo.ru> (дата обращения: 15.01.2012).

от 28.06.2005 № 491-ПП<sup>5</sup>. Позднее было принято постановление Правительства Москвы от 21.08.2007 № 711-ПП «О Московской городской целевой миграционной программе на 2008–2010 годы»<sup>6</sup> (с изм. на 22.07.2008). Основная цель миграционной политики г. Москвы — создание эффективной комплексной системы обеспечения города квалифицированными трудовыми ресурсами, поддержание баланса рынка труда и оптимизация миграционных процессов.

Ежегодно начиная с 2003 г. в России осуществляется утверждение квоты на выдачу иностранным гражданам и лицам без гражданства разрешения на временное проживание в РФ, а также ее распределение по субъектам РФ в целях осуществления трудовой деятельности.

С 1 июля 2010 г. введено в оборот такое понятие, как «высококвалифицированный специалист» (ВКС), в качестве которого признается иностранный гражданин, имеющий опыт работы, навыки и достижения в конкретной сфере, при условии получения заработной платы (вознаграждения) за трудовую деятельность в Российской Федерации<sup>7</sup>:

- не менее одного миллиона рублей из расчета за год (365 календарных дней) — для ВКС, являющихся научными работниками или преподавателями, в случае их приглашения для занятия научно-исследовательской деятельностью имеющими государственную аккредитацию учебными и научными государственными учреждениями;

- без учета требований к размеру заработной платы — для иностранных граждан, участвующих в реализации проекта «Сколково»;

- не менее двух миллионов рублей из расчета за год — для иных иностранных граждан.

В 2010 году в ФМС России было создано Управление содействия интеграции для «обеспечения участия ФМС России в содействии интеграции иммигрантов в российское общество на основе уважения к российской культуре, обычаям, традициям, жизненному укладу

россиян, а также формированию и развитию терпимости в отношениях между местным населением и выходцами из других стран в целях предотвращения этноконфессиональных конфликтов»<sup>8</sup>.

В 2006 году была утверждена Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом (Указ Президента РФ от 22.06.2006 № 637<sup>9</sup> с изменениями от 10.03.2009, 30.06.2009, 12.01.2010). Целями этой Программы являются:

- организация процесса добровольного переселения в РФ соотечественников на основе повышения привлекательности ее субъектов;
- компенсация убыли населения в стране в целом и в ее отдельных регионах за счет привлечения переселенцев на постоянное место жительства в РФ.

Государственная программа реализуется поэтапно в период с 2006 по 2012 гг. согласно плану мероприятий.

На первом этапе (2006 г.) было предусмотрено:

- принятие нормативных правовых актов, необходимых для организации добровольного переселения соотечественников в Российскую Федерацию в рамках Государственной программы;

- создание системы управления Государственной программой;

- оценка субъектами Российской Федерации потребности в трудовых ресурсах, готовности имеющейся инфраструктуры к приему переселенцев, в том числе в части, касающейся предоставления базовых социальных услуг (образовательных, медицинских), а также жилья;

- разработка и согласование в установленном порядке проектов региональных программ переселения и их утверждение;

- разработка и осуществление мероприятий по информационной поддержке Государственной программы на территории Российской Федерации и за ее пределами;

<sup>5</sup> [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

<sup>6</sup> [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

<sup>7</sup> См.: Официальный сайт ФМС России: Памятка для работодателей. URL: <http://www.fms.gov.ru/documents/workinstr> (дата обращения: 15.01.2012).

<sup>8</sup> См.: Положение об Управлении содействия интеграции // Официальный сайт ФМС России. URL: <http://www.fms.gov.ru/about/structure/management/integr/details/42446> (дата обращения: 12.02.2012).

<sup>9</sup> См.: Россотрудничество // Официальный сайт Федерального агентства по делам содружества независимых государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству. URL: <http://rs-gov.ru/node/8307> (дата обращения: 12.02.2012).

- постоянное осуществление мониторинга миграционного потенциала, анализ состава участников Государственной программы, мотивов участия, а также при необходимости корректировка условий участия в Государственной программе.

На втором этапе (2007–2008 гг.) планировалось:

- добровольное переселение участников Государственной программы и членов их семей в Российскую Федерацию в рамках региональных программ переселения;

- анализ результатов реализации региональных программ переселения;

- определение проектов региональных программ переселения для дальнейшей реализации Государственной программы.

Третий этап (2009–2012 гг.):

- реализация региональных программ переселения и оценка их результативности, а также при необходимости проведение дополнительных мероприятий;

- определение проектов региональных программ переселения для дальнейшей реализации Государственной программы;

- анализ результатов, полученных в ходе реализации Государственной программы.

Категории территорий вселения<sup>10</sup>:

«А» (стратегически важные для России приграничные территории, характеризующиеся сокращением численности населения);

«Б» (территории реализации крупных инвестиционных проектов, требующих массового привлечения переселенцев в связи с отсутствием соответствующего предложения рабочей силы на территориальном рынке труда);

«В» (территории с устойчивым социально-экономическим развитием, на которых в течение последних трех и более лет наблюдаются сокращение общей численности населения и (или) миграционный отток).

Участникам Государственной программы выплачиваются средства из федерального бюджета:

- единовременное пособие на обустройство (выплачивается участникам Госпрограммы и членам их семей, переселившимся на территории вселения субъектов РФ, относящихся к категории вселения «А» и «Б»);

- ежемесячное пособие при отсутствии дохода от трудовой, предпринимательской и иной деятельности не более чем на 6 месяцев в размере не более 50% от прожиточного минимума, установленного в субъекте РФ (выплачивается участникам Госпрограммы, переселившимся на территории, относящиеся к категории «А»);

- компенсации транспортных расходов и расходов на уплату государственной пошлины (выплачивается участникам Госпрограммы, переселившимся на территории категории вселения «А», «Б» и «В»).

Первоначально Государственная программа реализовалась в 12 регионах России: Амурской, Иркутской, Калининградской, Калужской, Липецкой, Новосибирской, Тверской и Тюменской областях, а также Красноярском, Приморском и Хабаровском краях.

Согласно Указу Президента РФ от 12.01.2010 № 60 «О внесении изменений в Государственную программу по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, и в план мероприятий по реализации Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, утвержденные Указом Президента Российской Федерации от 22 июня 2006 г. № 637» и постановлению Правительства РФ от 15.07.2010 № 528 было расширено число регионов – участников Госпрограммы переселения: также к участию в Госпрограмме допущены соотечественники, легально проживающие в России.

В апреле 2011 г. был принят Федеральный закон № 77-ФЗ, согласно которому снижалась налоговая ставка для переселенцев с 30 до 13% в первые 6 месяцев пребывания в России, а также переселенцы освобождались от уплаты госпошлины за регистрацию по месту жительства.

В 2010 году добровольное переселение соотечественников в рамках и на условиях Государственной программы стало возможным уже в 30 субъектах Российской Федерации. Число участников Государственной программы в 2011 г. уже достигло 37 (см. табл. 1).

<sup>10</sup> См.: Основы миграционной политики: Учебно-методическое пособие / Под общ. ред. И. Н. Барцица, В. К. Егорова, К. О. Ромодановского, М. Л. Тюркина. М., 2010. 288 с.

**Таблица 1.** Распределение участников Государственной программы по федеральным округам и регионам России в 2011 г.<sup>11</sup>

Федеральные округа	Пилотные регионы	Всего участников, прибывших в регионы на 2011 г., %
Центральный федеральный округ	Воронежская, Калужская, Курская, Костромская, Липецкая, Смоленская, Тамбовская, Тверская и Тульская области	47,5
Северо-Западный федеральный округ	Республика Карелия, Архангельская, Калининградская, Мурманская, Новгородская и Псковская области	14,1
Приволжский федеральный округ	Республика Мордовия, Нижегородская, Пензенская и Саратовская области	6,7
Южный федеральный округ	Волгоградская область	-
Уральский федеральный округ	Курганская, Тюменская и Челябинская области	1,1
Сибирский федеральный округ	Республика Бурятия, Алтайский край, Забайкальский край, Красноярский край, Иркутская, Кемеровская, Новосибирская и Омская области	20,7
Дальневосточный федеральный округ	Камчатский край, Приморский край, Хабаровский край, Амурская, Сахалинская области и Еврейская а. о.	9,9

На 1 декабря 2011 г.<sup>12</sup> в Россию переселилось более 62,5 тыс. соотечественников.

В Федеральной миграционной службе России вопросы исполнения законодательно-нормативных актов, международных договоров и соглашений по вопросам гражданства, статуса беженца, политического и временного убежища возложены на Управление по вопросам гражданства. Вопросами, касающимися внутренней миграции, вынужденных переселенцев и лиц, покинувших места постоянного проживания в результате конфликтов на территории России, занимается Управление по делам переселенцев. По данным ФМС России, на 1 января 2012 г. в стране насчитывалось 45,3 тыс. вынужденных переселенцев и беженцев. Из них 33% (15,2 тыс.) составляли бывшие жители Казахстана, 21% (9,4 тыс.) — Грузии, 12% (5,6 тыс.) — Узбе-

кистана, 5% (2,3 тыс.) — Таджикистана. Почти 10 тыс. человек (21%) переселились внутри России из регионов с нестабильной общественно-политической обстановкой<sup>13</sup>.

Наибольшее число вынужденных переселенцев и беженцев выбирали новым местом жительства Республику Северная Осетия - Алания (9,6 тыс. человек); 6,6 тыс. — Республику Ингушетия; 2,2 тыс. — Белгородскую область; от 1,6 тыс. до 1,0 тыс. — Самарскую и Оренбургскую области, Ставропольский, Краснодарский и Алтайский края.

Согласно Федеральному закону от 17.07.2011 № 211-ФЗ «О жилищных субсидиях гражданам, выезжающим из закрывающихся населенных пунктов в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях»<sup>14</sup>, граждане РФ, выезжающие из населенных пунктов, с поляр-

<sup>11</sup> См.: Мониторинг реализации Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению за 2011 г. // Официальный сайт ФМС России. URL: [http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/files/monitoring\\_2011.pdf](http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/files/monitoring_2011.pdf) (дата обращения: 12.02.2012).

<sup>12</sup> См.: Мониторинг реализации Государственной программы содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, на территориях селения субъектов РФ за 2011 г. // Официальный сайт ФМС России. URL: [http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/files/monitoring\\_2011.pdf](http://www.fms.gov.ru/programs/fmsuds/files/monitoring_2011.pdf) (дата обращения: 12.02.2012).

<sup>13</sup> См.: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b12\\_00/IssWWW.exe/Stg/dk01/7-0.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b12_00/IssWWW.exe/Stg/dk01/7-0.htm) (дата обращения: 15.01.2012).

<sup>14</sup> [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

ных станций, находящихся в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях и закрывающихся в соответствии с законодательством РФ на основании решений органов государственной власти субъектов РФ, имеют право на предоставление за счет средств федерального бюджета жилищных субсидий (единовременных социальных выплат) на приобретение жилых помещений.

Эффективное управление миграционными процессами в интересах устойчивого социально-экономического и демографического развития страны, обеспечения ее национальной безопасности, прав и свобод человека и гражданина, на наш взгляд, должно стать одним из основных приоритетов внутренней и внешней политики Российской Федерации.

Важным направлением современной миграционной политики в РФ должна стать оптимизация внутренних трудовых миграционных потоков. После распада СССР произошло

резкое сокращение объема внутренней миграции населения. Это связано с невысокими доходами основной части населения, неразвитостью рынка жилья и высокой стоимостью транспортных перевозок. Эта тенденция продолжается в большинстве регионов России по настоящее время. Существуют определенные закономерности в увеличении территориальной мобильности населения по мере модернизации общества и роста уровня социально-экономического развития страны (региона). Между тем для современных экономически развитых стран характерны рост миграционной активности населения в целом, появление новых форм миграции. Учитывая динамичный характер и современные перспективные планы социально-экономического развития ряда регионов России, уже в ближайшие годы во многих субъектах федерации возникнет потребность в высокой трудовой и миграционной мобильности населения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Основы миграционной политики : учебно-методическое пособие / под общ. ред. И. Н. Барцица, В. К. Егорова, К. О. Ромодановского, М. Л. Тюркина. – М., 2010. – 288 с.

УДК 338.24.021.8

ГАВРИЛИН Е. В.,  
ГАВРИЛИНА Е. Ю.GAVRILIN E. V.,  
GAVRILINA E. J.**ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ И ОРГАНИЗАЦИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРИОД  
РЫНОЧНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ****TRANSFORMATION OF OWNERSHIP RELATIONS  
AND GOVERNMENT ORGANIZATION DURING  
THE MARKET REFORM PERIOD**

**Аннотация:** в предлагаемой статье авторы анализируют методы приватизации и управления государственным имуществом, теоретические и методологические подходы, которые положены в основу реформирования системы управления производственными структурами (государственными предприятиями и хозяйственными обществами). Отмечается, что провозглашенные цели приватизации и новой системы управления не были достигнуты, не создан слой частных собственников, не улучшилась управляемость производственных структур, не повысилась эффективность общественного производства.

Авторы считают, что при приватизации государственного сектора необходимо использовать опыт рыночных преобразований, базирующийся на активной роли государства в реструктурировании государственных предприятий, адаптации их к рыночным условиям и дальнейшей приватизации. Наряду с приватизацией необходимо создание основанной на современных методах управления эффективной технологии управления государственными унитарными предприятиями и акционерными обществами, имеющими в своих уставных капиталах долю государства.

**Ключевые слова:** методы приватизации; современные методы управления государственным имуществом; технология управления; управление государственными унитарными предприятиями и акционерными обществами.

**Abstract:** in this paper the authors analyze the theoretical and methodological approaches that form the basis for reforming the system of production management of state-owned enterprises and economic entities, the methods of privatization and state property management. It is emphasized that the stated objectives of privatization and the new control system have not been achieved, a layer of private owners have not been established, management of production structures nor the efficiency of social production have not improved.

The authors believe that the privatization of the public sector should benefit from the experience of market reforms, based on the active role of government in the restructuring of state enterprises, their adaptation to market conditions and further privatization. Along with privatization is necessary to create effective management techniques of state unitary enterprises and joint stock companies, which have the state as one of their shareholders, based on modern management practice.

**Key words:** methods of privatization; practices of state property management; control technology; modern methods of management; management techniques; state unitary enterprises; joint stock companies as.

В девяностых годах прошлого столетия в России началась широкомасштабная экономическая реформанаправленная на переход к рыночным отношениям. Были отменены централизованное ценообразование, долгосрочные,

пятилетние и годовые планы социального и экономического развития. Ставка была сделана на стихийные, рыночные регуляторы, которые должны были автоматически настроить хозяйственный механизм. Воздействие государ-

ства на экономику, по замыслу реформаторов, должно было сводиться к финансовым регуляторам — денежно-кредитному, тарифному, налоговому — при условиях свободного ценообразования (или при минимальном регулировании цен).

Идеи абсолютной зависимости хозяйственных процессов только от действия объективных экономических законов (в нашем случае законов рынка) были характерны для экономической теории, разработанной Адамом Смитом и другими английскими классиками политической экономии.

Однако экономические кризисы середины девятнадцатого и первой четверти двадцатого века в Европе вызвали необходимость государственного регулирования социально-экономических процессов. Это нашло отражение в дальнейшем развитии экономической теории. Джон Н. Кейнс подразделил учение о народном хозяйстве на:

- экономическую теорию, анализирующую экономические законы и взаимосвязи,
- искусство хозяйственной политики воздействия на социально-экономические отношения;
- «нормативно-прикладную науку», т. е. практику управления, использующую в искусстве хозяйственной политики достижения экономической теории, а политика обосновывается теоретически. Позднее это направление экономической мысли получило название общей экономической политики. При этом под государственной экономической политикой понимают целенаправленное воздействие на хозяйственные процессы на макро- и микроуровне, создание и совершенствование рамочных условий экономического развития<sup>1</sup>.

Центральное место рыночного реформирования экономики занимает проблема организации управления основным звеном производства, т. е. находящимися в государственной собственности предприятиями. Поэтому именно основное звено производства выступает главным объектом экономического реформирования.

В процессе экономических преобразований

в России со стороны государства не уделялось должного внимания реструктурированию и адаптации предприятий к условиям рынка или непосредственному регулированию производства. Эти функции были оставлены частным собственникам, которым в процессе широкомасштабной приватизации переходили бывшие государственные предприятия.

В соответствии с законодательством Российской Федерации объектами приватизации являются государственные и муниципальные предприятия, а также акции акционерных обществ, созданных в процессе акционирования предприятий. Первоначально основными целями приватизации были: создание слоя частных собственников, которые, ориентируясь на потребности рынка, должны были организовать производство востребованной обществом продукции, а также содействие процессу стабилизации финансового положения в Российской Федерации, повышение эффективности деятельности предприятий, привлечение иностранных инвестиций, создание конкурентной среды и содействие демонополизации народного хозяйства. Рынок и свободное ценообразование должны были регулировать спрос и предложение, поддерживать соответствующие пропорции на всех этапах экономического развития.

При построении моделей приватизации исходили из того, что «...правительства, нацеленные на создание рыночной экономики, должны, прежде всего, оформить эффективную юридическую систему, с помощью которой четко определяются права собственности, легко защищаемые и обмениваемые. Даже если правительство ошибется с первоначальным распределением прав собственности, согласно теореме Коуза, частные агенты исправят эту ошибку в процессе свободных обменов, заключая соответствующие частные контракты»<sup>2</sup>. Нобелевский лауреат 2001 г. Дж. Стиглиц, стоящий на позициях активной роли государства в регулировании рыночной экономики, совершенно справедливо, с нашей точки зрения, считает подобный поход ошибочным: «В основе некоторых из этих заблуждений была наивная

<sup>1</sup> См.: Управление государственной собственностью / Под ред. В. И. Кошкина, В. М. Шупыро. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 27–28.

<sup>2</sup> Rapaczynski A. The Roles of the State and the Market in Establishing Property Rights // Journal of Economic Perspectives. 1996. Vol. 10. № 1. P. 89.



вера в коузовы процессы — в то, что как только права собственности будут распределены надлежащим образом, станут развиваться эффективные институциональные условия. Такая вера игнорировала как общие теории, которые предполагали возможность существования неэффективного институционального равновесия по Нэшу, необязательность эффективности эволюционных процессов, так и проблематичную природу прав собственности»<sup>3</sup>.

Основным и самым распространенным способом приватизации в России была продажа акций акционерных обществ. Это связано с тем, что крупные предприятия с численностью работающих свыше 1000 человек и балансовой стоимостью активов более 50 млн руб., в соответствии с п. 5.2. Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 г.<sup>4</sup> и последующими государственными программами, приватизировались исключительно путем преобразования в акционерные общества открытого типа с последующей реализацией акций таких обществ.

С нашей точки зрения, это не вполне оправдано, поскольку корпоративная форма управления открытыми акционерными обществами, предусматривающая большое количество акционеров, котировку акций и их свободное хождение на фондовом рынке и т. п., в полной мере приемлема для очень крупных акционерных обществ. Поэтому неудивительно, что из нескольких тысяч акционерных обществ акции нескольких десятков обращаются на биржевом фондовом рынке и несколько сотен — на внебиржевом. Представляется наиболее приемлемым использование в приватизации более широких организационно-правовых форм (ООО, ЗАО, имущественные комплексы и т. п.).

Приватизация в России проходила в несколько этапов, на каждом из которых государство решало различные задачи. Для первого этапа — чековой приватизации — было характерно участие широких слоев населения

в приобретении акций вновь образованных акционерных обществ; использование в качестве платежного средства приватизационных чеков, которые были введены для увеличения платежеспособного спроса населения. На этом этапе, особенно это касается середины 1994 г., на продажу были выставлены акции наиболее привлекательных для инвесторов предприятий энергетики, нефтяного и газового комплекса, связи, металлургии, химии, машиностроения, оборонного комплекса и других отраслей.

Начальная цена продажи объектов, продаваемых на специализированных чековых аукционах, не устанавливалась. Это объяснялось необходимостью проведения приватизации в предельно сжатые сроки. А. Чубайс аргументировал необходимость ускоренной приватизации тем, что процесс разгосударствления собственности к началу 90-х годов уже начался посредством аренды с правом выкупа или путем списания активов государственного предприятия на баланс вновь созданного. Это происходило без учета интересов государства. Поэтому необходимо было как можно быстрее нормативно оформить процесс приватизации и тем самым прекратить процесс стихийного разгосударствления<sup>5</sup>.

С нашей точки зрения, сплошная массовая приватизация не достигла своих целей. Не был создан широкий слой частных собственников. Как правило, акции, доставшиеся в процессе приватизации малообеспеченным слоям населения, сразу перепродавались. Это привело к высокой концентрации капитала в руках незначительной в процентном отношении части общества и к его поляризации по уровню доходов.

Напротив, приватизация сначала мелких и средних, поэтапная штучная приватизация крупных и экономически значимых объектов позволила бы создать более широкий слой национальных предпринимателей, способствовала бы передаче собственности в руки эффективных собственников при значительно больших доходах бюджета, которые мож-

<sup>3</sup> Дж. Стиглиц. *Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку* // Экономическая наука современной России. 2001. № 4. С. 114.

<sup>4</sup> См.: Постановление ВС РФ от 11.07.1992 № 2980-1 «Об утверждении Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» // Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1992. № 28. Ст. 1617.

<sup>5</sup> См. об этом: *Бойко М. и др. Приватизация по-российски* / М. Бойко, Д. Васильев, А. Евстафьев, А. Казаков, А. Кох, П. Мостовой, А. Чубайс. М.: Вагриус, 2000. С. 29–34.

но было бы направить как на компенсацию той части населения, которая не принимала участие в приватизации, так и на поддержку производителей при переходе к рыночным отношениям.

Высокая концентрация собственности имеет не только положительные, но и отрицательные моменты. Так, Р. Капелюшников и Н. Демина справедливо отмечают: «С одной стороны, чем больший пакет акций сосредоточен в руках крупнейшего собственника, тем жестче и эффективнее при прочих равных условиях оказывается контроль деятельности менеджеров и тем меньше издержки, связанные с их оппортунистическим поведением. С другой стороны, — чем больший пакет акций сосредоточен в руках крупнейшего собственника, тем труднее при прочих равных условиях другим акционерам контролировать его деятельность, и тем больше издержки, связанные с его экспроприирующим поведением (т. е. поведением, направленным на присвоение активов корпорации). С общетеоретической точки зрения это означает, что не существует каких-либо форм организации хозяйственной деятельности, каких-либо структур собственности, которые обладали бы абсолютными преимуществами перед всеми остальными. В зависимости от конкретных обстоятельств любая из них может оказаться предпочтительнее других. И если рыночный механизм отбора действует активно, то можно ожидать, что для каждой из них будет находиться ниша, где ее плюсы максимально перевешивают минусы и где она обладает наибольшими преимуществами по сравнению с альтернативными организационными формами или конфигурациями собственности. Именно с этим связан тот факт, что в любой реальной экономике наблюдается огромное разнообразие форм экономической жизни»<sup>6</sup>.

С июля 1994 г. начался этап денежной приватизации. Для этого этапа характерно участие в приватизации, в основном, крупных стратегических инвесторов. Цели приватиза-

ции сохраняются прежние, но главной становится пополнение доходной части федерального бюджета.

В рамках денежной приватизации иногда выделяют этап совершенствования правовых основ распоряжения государственной собственностью. Этот этап связывают с принятием Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации<sup>7</sup> (далее — Концепция управления государственным имуществом).

В разделе Концепции управления государственным имуществом, посвященном приватизации государственного имущества, дана оценка итогов приватизации: «Несмотря на то, что в результате массовой приватизации 58,9 процента предприятий стали частными, ряд поставленных целей не был достигнут: не сформирован широкий слой эффективных частных собственников; структурная перестройка экономики не привела к желаемому повышению эффективной деятельности предприятий; привлеченных в процессе приватизации инвестиций явно недостаточно для производственного, технологического и социального развития предприятий; в ряде отраслей не удалось сохранить конкурентное положение предприятий на отечественном и мировом рынках»<sup>8</sup>.

Для устранения негативных тенденций предлагалось изменить приоритеты государственной политики в области приватизации, разработать новые подходы к управлению государственным имуществом. Целью приватизации в соответствии с новой Концепцией управления государственным имуществом должно стать кардинальное повышение эффективности функционирования российских предприятий и народнохозяйственного комплекса в целом.

Основные изложенные в Концепции управления государственным имуществом идеи по радикальному изменению процесса приватизации нашли свое отражение в Федеральном законе от 21 декабря 2001 № 178-ФЗ «О приватизации

<sup>6</sup> Капелюшников Р. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий / Р. Капелюшников, Н. Демина // Вопросы экономики. 2005. № 2. С. 59–60.

<sup>7</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 09.09.1999 г. № 1024 «О концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации» // СЗ РФ. 1999. № 39. Ст. 4626.

<sup>8</sup> Там же.

государственного и муниципального имущества<sup>9</sup> (далее — Закон о приватизации 2001 г.).

В соответствии с указанным Законом Правительство РФ утверждает Прогнозный план (программу) приватизации федерального имущества на трехлетний период. Постановлением Правительства РФ от 19.08.2002 № 617<sup>10</sup> также были утверждены правила разработки прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества, который должен содержать перечень и характеристику федеральных унитарных предприятий, акций открытых акционерных обществ, находящихся в федеральной собственности, и иного подлежащего приватизации федерального имущества, а также предполагаемые сроки приватизации (Постановлением Правительства от 26.12.2005 № 806 в правила были внесены изменения<sup>11</sup>).

Законом введен обязательный порядок приватизации земельных участков одновременно с имуществом предприятий. Приватизация зданий, строений и сооружений, а также объектов, строительство которых не завершено и которые признаны самостоятельными объектами недвижимости, осуществляется одновременно с отчуждением земельных участков, занимаемых таким имуществом. Это представляется абсолютно правильным, поскольку, с одной стороны, для частных инвесторов снижаются риски, связанные с владением имуществом на земле, находящейся в государственной собственности. С другой стороны, стоимость приватизируемого государственного имущества существенно возрастает.

По каждому объекту, вошедшему в прогнозный план (программу) приватизации, федеральным органом по управлению имуществом должны приниматься решения об условиях приватизации. Постановлением Правительства РФ от 9.07.2002 № 512<sup>12</sup> были утверждены

Правила подготовки и принятия решений об условиях приватизации федерального имущества. Правилами, в частности, было определено, что подготовка решений об условиях приватизации федерального имущества предусматривает определение состава имущества, способа его приватизации, а также иных необходимых для приватизации имущества сведений.

В целом к началу 2002 г. в России был создан механизм, включающий систему разработки целей и долгосрочной стратегии, обоснования целесообразности приватизации и согласования с заинтересованными министерствами и ведомствами каждого объекта, вносимого в прогнозный план (программу) приватизации, независимую оценку приватизируемого имущества и, наконец, различные способы приватизации, позволяющие при их последовательном прохождении, в случае отсутствия спроса со стороны покупателей на продаваемое имущество, дойти до продажи без объявления цены и в конечном итоге приватизировать даже неликвидное имущество.

Полагаем необходимым привести позицию К. А. Хубиева, который характеризует приватизацию как экономическую категорию: «Смена форм собственности, если она реализуется как объективная экономическая необходимость, имеет колоссальную формационную и преобразующую силу. Но если смена форм собственности является не результатом объективно вызревшей экономической необходимости и осуществляется в интересах субъекта, не заинтересованного в технологическом прогрессе, последствия будут иными, разрушительными»<sup>13</sup>. Далее подвергается сомнению эффективность новых собственников: «Следовало бы обратить внимание на инвестиционный процесс: чем вызвано огромное, на 80% сокращение инвестиций в реальный сектор экономики? ... Раз нет капиталовложений,

<sup>9</sup> СЗ РФ. 2002. № 4. Ст. 251.

<sup>10</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 19.08.2002 № 617 «Об утверждении правил разработки прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества» // СЗ РФ. 2002. № 34. Ст. 3305.

<sup>11</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 26.12.2005 № 806 «Об утверждении Правил разработки прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и внесении изменений в Правила подготовки и принятия решений об условиях приватизации федерального имущества» // СЗ РФ. 2006. № 1. Ст. 150.

<sup>12</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 09.07.2002 № 512 «Об утверждении правил подготовки и принятия решений об условиях приватизации федерального имущества» // СЗ РФ. 2002. № 28. Ст. 2868.

<sup>13</sup> Хубиев К. А. Государственная собственность и условия ее эффективности (методологический аспект) // Экономист. 2003. № 1. С. 51.

значит, согласно канонам политэкономии, предприятия находятся в руках не хозяев, а временщиков»<sup>14</sup>.

Существует и другая точка зрения на последствия разгосударствления собственности: «... анализ статистических данных показал, что экономические и финансовые результаты приватизированных предприятий лучше, чем в государственном секторе. Причем, чем больше степень приватизации (т. е. чем меньше доля государства в собственности предприятия), тем выше финансово-экономические показатели»<sup>15</sup>.

В наиболее инвестиционно привлекательной нефтяной отрасли специалистов начинает беспокоить ухудшение запасов и то, что геологоразведка приватизированными нефтяными компаниями практически не ведется. Средняя проектная величина коэффициента извлечения нефти в России снижается и сейчас составляет около 35%. В интервью газете «Коммерсантъ» один из совладельцев и руководителей крупной нефтяной компании отметил, что извлечение 34–35% — рубеж, к которому следует стремиться. Реальная добыча значительно ниже. Также он отметил, что если раньше мы обладали наиболее передовыми технологиями нефтедобычи, то в настоящее время для освоения новых месторождений приходится организовывать консорциумы с иностранными нефтяными компаниями. Увеличение коэффициента извлечения нефти на 1% равносильно открытию нового крупного месторождения. По расчетам комитета по природным ресурсам Госдумы, увеличение коэффициента на 5% соответствует добыче 70–80 млн т нефти в год дополнительно. К уменьшению коэффициента извлечения нефти ведет выборочная разработка наиболее продуктивных запасов и, соответственно, безвозвратная потеря части запасов нефти. Если у компании много скважин простаивает, то это значит, что она разрабатывает месторождение нефти не полностью, а только его самый продуктивный нефтеносный пласт. По России неработающие скважины составляют более 24%, и их количество продолжает расти<sup>16</sup>.

В целом можно сделать вывод о том, что надежды на быструю массовую приватизацию, которая позволит частному бизнесу обеспечить рост эффективности общественного производства при условии, что стихийный рынок автоматическиотрегулирует пропорции производства, не оправдались. Тезис о том, что приватизированные предприятия работают эффективнее государственных, на практике не подтвердился. Наиболее привлекательные предприятия перешли к частным собственникам, большая часть которых не сумела обеспечить эффективное управление.

На наш взгляд, очень точно и емко характеризует итоги приватизации в России К. А. Хубиев: «Если результаты положительны, сопровождаются технологическим, экономическим и социальным прогрессом, значит, институциональные преобразования были объективно необходимы и проведены адекватными методами, системно. С точки зрения формирования прогрессивной экономической системы самое главное условие состоит в том, чтобы собственность и экономическая власть в результате институциональных преобразований перераспределялись в пользу созидательных социальных слоев общества, заинтересованных (прежде всего, материально) в технологическом и экономическом прогрессе».

Если же итог иной, как в нашей стране, если имеют место разрушительные последствия, то причины, согласно экономической теории, понятны. Во-первых, проводимые преобразования не отвечают общественным потребностям и объективным тенденциям развития, ... чужды интересам созидательных слоев общества, которые материально заинтересованы в технологическом и экономическом прогрессе, подъеме своего уровня жизни, усилении экономической мощи государства. Во-вторых, неадекватны пути и методы преобразований. В-третьих, преобразования бессистемные и реакционные, в том смысле, что противодействуют формированию, взамен прежней, новой, более прогрессивной социально-экономической системы»<sup>17</sup>.

<sup>14</sup> Там же. С. 53.

<sup>15</sup> См., напр.: Бойко М. и др. Указ. соч. С. 337.

<sup>16</sup> См.: Симоненко Р. Недостоверные разведанные // Коммерсант. 2004. № 107. 17 июня. С. 19.

<sup>17</sup> Хубиев К. А. Указ. соч. С. 55.

Таким образом, отечественные ученые-экономисты считают, что в России в результате приватизации собственность не перешла к созидательным слоям населения — «эффективным собственникам». Далее несколько подробнее рассмотрим причины этого явления.

Механизм приватизации в России был направлен на скорейшее создание частной собственности. Российские реформаторы исходили из того, что создание частной собственности в России — это абсолютная ценность. И для достижения этой цели приходится иной раз жертвовать некоторыми экономически эффективными схемами. Экономическая эффективность существует в режиме год, два, десять лет. Частная же собственность работает сотни, тысячи лет<sup>18</sup>.

Решение политической задачи создания частной собственности в предельно сжатые сроки свидетельствует о том, что философия современного российского бизнеса изначально формировалась в условиях трансформационного процесса перехода от одной общественно-политической системы к качественно иной, доминантой которого была политическая составляющая, а экономическая играла вспомогательную роль. В итоге цель бизнеса (особенно крупного) на начальном этапе его формирования в России состояла в максимизации собственной доли в дележе общенационального достояния. Поэтому философия современного российского бизнеса и по сей день в значительной мере не предпринимательская деятельность как таковая, связанная с риском внедрения технологических и организационных инноваций и получением соответствующей прибыли, а философия участия в разделе и приобретении государственной собственности. Одна часть новых собственников не собиралась заниматься предпринимательской деятельностью и трансформировала приватизируемое имущество в недвижимость и банковские вклады внутри страны и за рубежом; другая — продолжила заниматься предпринимательской деятель-

ностью в виде дальнейшего раздела и передела государственного имущества. И лишь третья часть новых собственников имела конечной целью занятие в полном смысле предпринимательской деятельностью, предусматривающей реструктурирование принадлежащих им предприятий с полноценным выходом на внутренний и внешний рынки<sup>19</sup>.

Исследование западных ученых, посвященное оценке значимости целей компаний их менеджерами, показало следующие основные ценности бизнеса (по мере убывания): обеспечение конкурентоспособности, получение прибыли в долгосрочном периоде, повышение производительности труда, сокращение издержек, мотивация сотрудников, имидж, присоединение новых рынков, охрана окружающей среды, сохранение рабочих мест, доля на рынке, кооперация с торговлей, оборот, получение прибыли в краткосрочном периоде<sup>20</sup>. Целевой составляющей философии современного зарубежного бизнеса выступает созидание, а не дележ и перераспределение экономических ресурсов.

Однако следует заметить, что понимание настоящей миссии созидательного бизнеса уже приходит к представителям бизнес-общества. «Если говорить о философии бизнеса, — отмечает А. Захаров, — то ею должно стать, прежде всего, не стремление поделить, а желание создавать и развивать»<sup>21</sup>. Руководитель промышленной группы МАИР В. Макушин считает, что сформировавшаяся в России бизнес-элита не способна двигать экономику вперед, страна могла бы развиваться гораздо быстрее, имея она бизнес-элиту, прошедшую правильную селекцию. Пришло время понять, что сила экономики определяется интеллектуальным уровнем и инновационными способностями предпринимательского класса. В настоящее время просто эффективное управление может обеспечить процентов двадцать роста валового продукта России на тех же ресурсах, которые мы имеем<sup>22</sup>.

<sup>18</sup> См. об этом: Бойко М. и др. Указ. соч. С. 355.

<sup>19</sup> См.: Горланов Г. В. Эффективный собственник: вопросы теории и методологии / Г. В. Горланов, Н. Г. Деханова // Управление собственностью. 2004. № 1. С. 24.

<sup>20</sup> Kirchgeorg M. Okologieorientiertes Unternehmensverhalten. Wiesbaden, 1990. P. 234.

<sup>21</sup> Захаров А. Философией бизнеса должно стать желание создавать и развивать / НГ – Политэкономия. 2001. № 5. С. 3.

<sup>22</sup> См.: Аузан В. Селекционер // Эксперт. 2002. № 13. С. 37–41.

Из сказанного выше вытекает важная функция государственного управления в рыночных условиях хозяйствования, состоящая не просто в приватизации значительной части собственности, а в формировании среды, «...ставящей бизнес-сообщество перед объективно обусловленной необходимостью перехода ... к философии созидания и развития, то есть достижения оптимума в реализации имманентных предпринимательской деятельности явно-частных и латентно-общественных функций»<sup>23</sup>.

Переход на рыночные условия хозяйствования объективно приводит к интеграции национальной экономики в мировое хозяйство. Из этого вытекает еще одна важная политико-экономическая функция государственного управления, состоящая в продвижении России к занятию достойного места в мировой системе хозяйствования в условиях глобализации экономики.

Из сказанного выше можно сделать вывод о том, что на современном этапе приватизация должна подчиняться целям повышения эффективности общественного производства, а не рассматриваться как абсолютная ценность, поскольку частный собственник априори эффективнее государства. Венгерский экономист Я. Корнай считает, что полная приватизация государственной собственности «... была бы столь же крутым и безответственным шагом, как и радикальное уничтожение частной собственности, роль частного сектора должна возрастать прямо пропорционально его способности показать свое превосходство над государственной собственностью»<sup>24</sup>.

Один из создателей современной японской экономики Сабура Окита отмечал, что страны, которые стремятся догнать развитые государства, достичь их уровня развития, нуждаются в более сильном государственном руководстве и участии, чем развитая часть мира<sup>25</sup>.

Л. И. Абалкин также считал, что «трансформация государственного сектора, несмотря на сокращение, сохраняет его в качестве одного из сегментов современной смешанной экономики, усиливает способность национальных экономик к быстрому и эффективному самоопределению, самонастройке, столь необходимым на новом витке НТР»<sup>26</sup>.

С учетом того, что в настоящее время в государственной собственности продолжает оставаться около трех тысяч федеральных государственных предприятий и акции около трех тысяч акционерных обществ, представляется необходимым, наряду с их приватизацией, создание эффективной технологии управления государственными унитарными предприятиями и акционерными обществами, имеющими в своих уставных капиталах долю государства, основанной на современных, используемых в развитых рыночных экономиках методах управления, базирующихся на средствах финансового анализа и рыночной оценке. При этом также необходимо широко использовать незаслуженно отвергнутый российскими реформаторами опыт рыночных преобразований в бывших социалистических странах Центральной и Восточной Европы, базирующийся на активной роли государства в реструктурировании государственных предприятий, адаптации их к рыночным условиям и дальнейшей приватизации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан, В. Селекционер / В. Аузан // Эксперт. – 2002. – № 13. – С. 37–41.
2. Бойко, М. и др. Приватизация по-российски / М. Бойко, Д. Васильев, А. Евстафьев, А. Казаков, А. Кох, П. Мостовой, А. Чубайс. – М.: Вагриус, 2000. – 355 с.
3. Горланов, Г. В. Эффективный собственник: вопросы теории и методологии / Г. В. Горланов, Н. Г. Деханова // Управление собственностью. – 2004. – № 1. – С. 23–33.
4. Динкевич, А. И. Сабура Окита — крестный отец японской экономики / А. И. Динкевич // Экономика и жизнь. – 1993. – № 35. – С. 7–8.

<sup>23</sup> Горланов Г. В. Указ. соч. С. 27.

<sup>24</sup> Корнай Я. Путь к свободной экономике. Отход от социалистической системы: пример Венгрии. М.: Экономика, 1991. С. 35.

<sup>25</sup> См.: Динкевич А. И. Сабура Окита — крестный отец японской экономики // Экономика и жизнь. 1993. № 35. С. 7–8.

<sup>26</sup> Курс переходной экономики / Под ред. Л. И. Абалкина. М.: Финстатинформ, 1997. С. 111–112.

5. *Захаров, А.* Философией бизнеса должно стать желание создавать и развивать/ А. Захаров // НГ — Политэкономия. – 2001. – № 5. – С. 3.
6. *Капелюшников, Р.* Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий / Р. Капелюшников, Н. Демина // Вопросы экономики. – 2005. – № 2. – С. 53–68.
7. *Корнай, Я.* Путь к свободной экономике. Отход от социалистической системы: пример Венгрии / Я. Корнай. – М. : Экономика, 1991. – 138 с.
8. Курс переходной экономики / под ред. Л. И. Абалкина. – М. : Финстатинформ, 1997. – 627 с.
9. *Симоненко, Р.* Недостоверные разведданные / Р. Симоненко // Коммерсант. – 2004. – № 107. – 17 июня.
10. *Стиглиц, Дж.* Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку / Дж. Стиглиц // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 4 – С. 109–117.
11. Управление государственной собственностью / под ред. В. И. Кошкина, В. М. Шупыро. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 483 с.
12. *Хубиев, К. А.* Государственная собственность и условия ее эффективности (методологический аспект) / К. А. Хубиев // Экономист. – 2003. – № 1. – С. 45–56.
13. *Kirchgeorg, M.* Okologieorientiertes Unternehmensverhalten / M. Kirchgeorg. Wiesbaden, 1990. – 234 p.
14. *Rapaczynski, A.* The Roles of the State and the market in Establishing Property Rights / A. Rapaczynski // Journal of Economic Perspectives. – 1996. – Vol. 10. – № 1. – P. 85–98.

УДК 330.322.5

ФАТТАХОВ Р. В.  
FATTAKHOV R. V.СИСТЕМА МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КРУПНОМАСШТАБНЫХ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕГИОНЕ<sup>1</sup>SYSTEM OF MODELS FOR REGIONAL LARGE-SCALE INVESTMENT PROJECTS  
EVALUATION

**Аннотация:** в статье исследуются методологические и методические подходы к обоснованию крупномасштабных инвестиционных проектов. Основное внимание уделено компьютерному инструментарию оценки финансовой, бюджетной и экономической эффективности, разработке сценариев реализации проектов и согласованию интересов его участников с помощью системы экономико-математических моделей.

**Ключевые слова:** крупномасштабные инвестиционные проекты; экономико-математическая модель; финансовая, бюджетная и экономическая эффективность; компьютерный инструментарий; согласование интересов.

**Abstract:** in the paper methodological approaches to the justification of large-scale investment projects are studied. Emphasis is placed on computer tools for assessing the financial, budgetary and economic efficiency, developing project scenarios and coordination of interests of the participants through a system of economic and mathematical models.

**Keywords:** large-scale investment projects; economic and mathematical model; financial, budgetary and economic efficiency; computer tools; coordination of interests.

Становление системы российского федерализма, создание реальных и надежных условий устойчивого экономического роста непосредственно зависит от многостороннего и целенаправленного развития регионов, согласования интересов государства и субъектов федерации.

В интересах наиболее эффективного и комплексного использования ресурсного потенциала и интеграции субъектов РФ в едином экономическом пространстве принципиально важно ориентировать органы государственной власти федерального уровня и субъектов на долгосрочные цели и проекты регионального развития, исходить из необходимости взаимосвязанного и поэтапного достижения намечаемых целей в экономической и социальной сферах.

В этих условиях руководители нуждаются в серьезной методической помощи и при принятии управленческих решений, и, прежде всего, при выборе стратегических направлений деятельности с учетом всех особенностей хозяйственной,

административной и нормативно-правовой среды. Одним из подходов к решению этих проблем является разрабатываемый за последние годы в Центральном экономико-математическом институте РАН, Институте социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН (ИСЭИ УНЦ РАН) и Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации с участием автора комплекса иерархических экономико-математических моделей (ИЭММ) предприятий, отраслей, муниципальных образований, регионов, которые позволяют не только анализировать текущее состояние и ход структурных изменений, но и прогнозировать и оценивать различные сценарии развития экономики (см. рис. 1). Каждая частная задача формируется в виде модели, которая использует обособленную часть единой информационной модели с различной степенью детализации фрагментов нескольких иерархических уровней: **предприятие, проект — отрасль, муниципальное образование — регион.**

<sup>1</sup> Исследования проводятся в рамках гранта РГНФ № 11-02-00678а



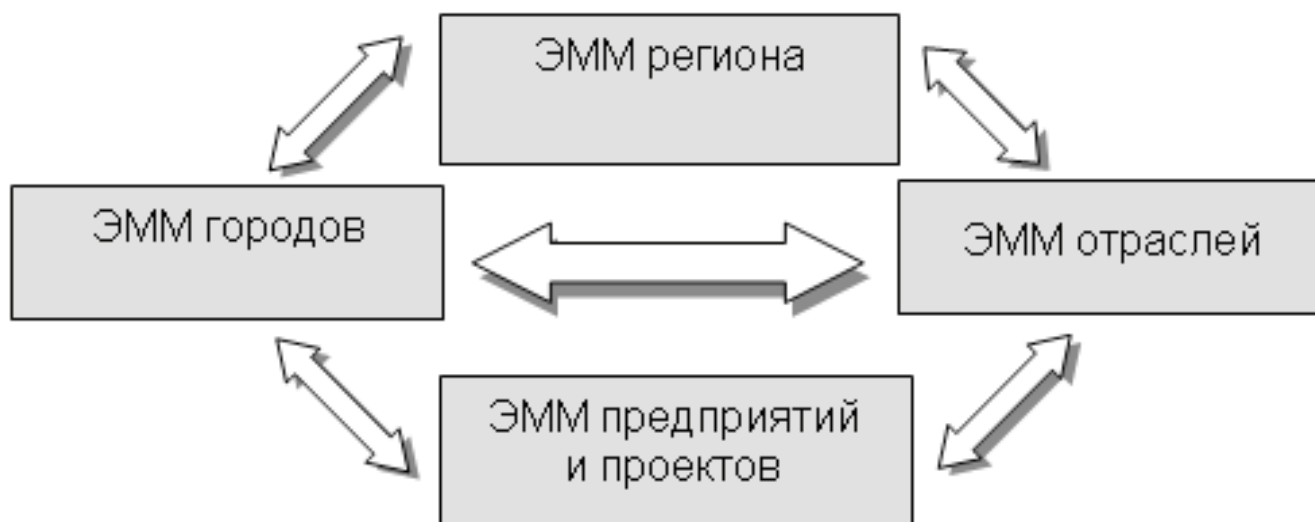


Рисунок 1. Комплекс иерархических ЭММ региона

В представленной модельной конструкции блок моделирования предприятий и проектов включает в себя фактически три экономико-математические модели<sup>2</sup>:

- модель оценки финансовой и бюджетной эффективности инвестиционных проектов;
- модель оценки экономической эффективности инвестиционных проектов;
- модель реформирования и финансового оздоровления предприятий.

Модели позволяют вырабатывать стратегию развития предприятия, проводить оценку инвестиционных проектов, а также составлять бизнес-планы, удовлетворяющие требованиям ЮНИДО и Всемирного банка.

Объем публикации не позволяет рассмотреть все модельные конструкции, и в данной работе основное внимание уделяется использованию блока моделирования проектов для оценивания крупномасштабных региональных и межрегиональных инвестиционных проектов.

### 1. Современная постановка

В настоящее время имеется достаточно широкий набор инструментальных методов ре-

шения задач по оцениванию финансово-экономической эффективности инвестиционных проектов<sup>3</sup>. Каждый из них предоставляет исследователю большие возможности для комплексного анализа альтернативных вариантов и отбора наилучшего по тем или иным критериям. При рассмотрении предлагаемых подходов нетрудно обнаружить достаточно широкую область их взаимозаменяемости и дополняемости как с точки зрения используемых постановок, так и с точки зрения используемых моделей и инструментальных средств.

Это и понятно, поскольку основная часть из рассмотренных выше работ имеет по существу единую методическую основу. Главными её элементами являются анализ финансовых потоков затрат и результатов производства, вычисление так называемой внутренней нормы эффективности, учет риска, а также отдельных элементов финансового механизма. При этом во всех постановках предполагаются заданными стандартные внешние условия реализации проекта, соответствующие режиму стационарного функционирования системы типа свободного рынка.

<sup>2</sup> См.: Львов Д. С., Фаттахов Р. В. Оценивание крупномасштабных инвестиционных проектов в регионе / Под ред. акад. Д. С. Львова. М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭИ УНЦ РАН, 2001. 113 с.; Медницкий В. Г., Фаттахов Р. В., Бушанский С. П. Крупномасштабные инвестиционные проекты: моделирование и экономическая оценка. М.: Наука, 2003. 264 с. Фаттахов Р. В. Экономико-математическая модель предприятия в условиях нестабильной экономики // Вестник УГАТУ. 2000. №1.

<sup>3</sup> См.: Беренс В., Хавранек П. М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. М.: АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. 528 с.; Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция): Минэкономики России, Минфин России, Госкомитет по строительству, архитектуре и жилищной политике. М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. 421 с.; Комплексная методика (основные положения) по оценке эффективности общественного производства и отдельных хозяйственных мероприятий. М.: ГКНТ СССР АН СССР, 1983; Львов Д. С., Фаттахов Р. В. Оценивание крупномасштабных инвестиционных проектов в регионе / Под ред. акад. Д. С. Львова. М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭИ УНЦ РАН, 2001. 113 с.; Медницкий В. Г., Фаттахов Р. В., Бушанский С. П. Крупномасштабные инвестиционные проекты: моделирование и экономическая оценка. М.: Наука, 2003. 264 с.

Но в ряде случаев стандартный набор элементов хозяйственного механизма оказывается малопродуктивным: при оценивании эффективности проектов одновременно с расчетами собственно экономической эффективности приходится решать и вопросы обоснования внешней среды, в которой будет реализовываться проект. А это означает, что необходимо подобрать систему налогов, финансирования, организационно-институциональных структур, тарифов, дотаций и схем получения финансовых ресурсов, которые бы обеспечивали, с одной стороны, выход на оптимальный, с позиции экономики в целом, режим функционирования, а с другой — **согласование экономических интересов всех участников сделки**. Сама по себе это крайне непростая задача. Она сочетает оптимизационный и чисто финансовый аспекты, а также согласование этих двух подходов и нахождение области непротиворечивых решений. Такого рода постановки сегодня наиболее важны как с точки зрения теории, так и для практики. Но в силу понятных причин именно такой класс задач оказался недостаточно подготовленным как в постановочном, так и в инструментальном плане.

В данной работе сделана попытка восполнить этот пробел. Главное внимание в ней уделено методическим постановкам, связанным с оценкой экономической, финансовой и бюджетной эффективности инвестиционных проектов.

Проектный анализ должен, на наш взгляд, включать два аспекта:

1. Оценку проекта в контексте политики сектора и макроэкономической политики в целом;

2. Выявление благоприятных и отрицательных воздействий, оказываемых внешней экономической средой на сектор (подсектор), в рамках которого реализуется проект, и выработка обоснованных рекомендаций по корректировке существующей экономической политики правительства.

В рамках предлагаемого подхода первый аспект может быть реализован с помощью системы методов оценки финансовой эффективности инвестиционных проектов, а второй — с помощью методов оценивания экономической

эффективности проекта (раньше этот термин был тождественен понятию народнохозяйственной эффективности). В случае участия в проекте бюджета применяется расчет *бюджетной эффективности*.

## **2. Модель оценки финансовой эффективности проектов**

**Как работает модель оценки финансовой эффективности проектов?** Экономико-математическая модель включает 23 взаимосвязанных блока, которые организованы в виде электронных таблиц и графиков в системе Excel для Windows (см. рис. 2).

**Блок технико-экономических показателей** включает 9 таблиц (см. рис. 2). Данные о прогнозируемых доходах (1), расходах (2), капитальных затратах (3), сроках службы основных средств (4), нормативы для оборотных средств (7), накладные расходы (9) вводятся в соответствующие таблицы. Таблица 8 «Налоги, отчисления» составлена на основе Налогового кодекса Российской Федерации и является универсальной. Заполнение всех остальных таблиц модели происходит автоматически по правилам бухгалтерского учета и финансового анализа, принятым в международной практике.

**Основные таблицы финансового анализа** — Отчет о прибыли (1), Отчет о движении денежных средств (2), Балансовый отчет (3) — помимо содержательной нагрузки выполняют и важную вычислительную роль. Модель автоматически рассчитывает основное соотношение баланса: Активы – Пассивы = 0. Если во время работы с моделью допущены содержательные ошибки, то, во-первых, в Балансе вместо нулей возникают некоторые значения. Таким образом, Баланс является индикатором квалифицированной работы, позволяет контролировать правильность исходных данных и проведенных расчетов и гарантирует качество работы модели. Во-вторых, модель итерационная, с несколькими уровнями итераций, и вследствие ошибок может возникнуть закливание. В Отчет о движении денежных средств встроена ручная процедура, позволяющая после исправления ошибок снимать закливание и приводить модель к балансу.



Рисунок 2. Экономико-математическая модель оценки финансовой и бюджетной эффективности инвестиционного проекта

**Блок эффективности** (таблицы 1–6) содержит показатели финансовой эффективности проекта. Если инвестиционный проект реализуется на действующем предприятии или оцениваются различные варианты финансового оздоровления предприятия, то анализируются схемы выплаты просроченной кредиторской задолженности (7). В таблице 8 оцениваются различные формы государственной поддержки и бюджетная эффективность проекта для федерального, регионального и муниципального уровней.

**Блок анализа и управления рисками** позволяет исследовать риски, которым подвержен проект. Чтобы оценить и снизить экономические риски участия в проекте, нами использованы специальные процедуры, которые широко применяются в мировой практике оценки инвестиционных проектов — **анализ чувствительности** (1) и **анализ прогнозных сценариев** (2).

При построении такой системы мы исходили из того, что экономическая неопределенность условий может быть снижена за счет рассмотрения широкого круга показателей (рынки продуктов, сырья, материалов, оборудования, технологий, капитала и т. д.) и возможных вариантов их развития и оперативного учета постоянно меняющегося экономического окружения (налоги, кредитная политика, льготы и др.).

Важной частью модели является генератор сценариев (3), который позволяет вводить информацию для формирования и расчета новых сценариев реализации проектов и представлять результаты в виде таблицы и графиков, удобных для сравнительного анализа.

Данная универсальная модель позволяет оценивать финансовую эффективность инвестиционных проектов и проектов финансового оздоровления предприятий (как с инвестиционным блоком, так и без него)<sup>4</sup>.

<sup>4</sup>См. об этом: Медницкий В. Г., Фаттахов Р. В., Бушанский С. П. Крупномасштабные инвестиционные проекты: моделирование и экономическая оценка / М.: Наука, 2003. 264 с.; Фаттахов Р. В. Экономико-математическая модель предприятия в условиях нестабильной экономики // Вестник УГАТУ. 2000. №1.

В основу предлагаемой модели, по характеру являющейся имитационной, положен принцип анализа денежных потоков предприятия (проекта) в его микро- и макроэкономическом окружении. Структура модели позволяет вводить дополнительные блоки, устанавливать новые связи, менять существующие связи, т. е. учитывать всю специфику данного предприятия, отрасли или региона. Разработанная модель позволяет рассчитывать различные сценарии развития проекта (предприятия), обосновать формы и методы государственной поддержки и в дальнейшем осуществлять мониторинг его деятельности. Так, например, в случае резких изменений «внешних» и «внутренних» факторов можно оперативно просчитать новые сценарии развития и своевременно внести соответствующие коррективы в управление производством.

Апробация модели проведена более чем на 30 инвестиционных проектах и проектах финансово-экономического оздоровления предприятий различных регионов России.

### 3. Модель оценки экономической эффективности проектов

Составным элементом описанной выше системы оценки проектов является модель экономической (народнохозяйственной) оценки

инвестиционных проектов. В основу её разработки были положены методологические принципы оценки, рекомендованные ЮНИДО, Всемирным Банком, Минэкономразвития России, и использован подход «с проектом — без проекта», который представляет собой сравнение выгод и затрат в случае реализации и отклонения проекта. Модель была апробирована на проектах «Завершение сооружения 3-го энергоблока Калининской АЭС», «Оценка эффективности создания и ввода в эксплуатацию Башкирской АЭС» и «Создание Юмагузинского водохранилища и ГЭС на р. Белой».

Необходимость создания модели оценки экономической эффективности проектов объективно обусловлена участием государства в крупных инвестиционных проектах. Разработанная система моделей позволяет оценивать крупномасштабные инвестиционные проекты, оказывающие влияние на все сферы социально-экономической деятельности региона.

**Как работает модель оценки экономической эффективности проектов?** Экономико-математическая модель состоит из 15 взаимосвязанных блоков, которые организованы в виде электронных таблиц и графиков в системе Excel для Windows (см. рис. 3).



Рисунок 3. Экономико-математическая модель оценки экономической эффективности инвестиционного проекта

Вся исходная информация по выгодам и затратам «с проектом — без проекта» вводится в блок технико-экономических показателей в таблицы 1, 2, 3, 5. Все остальные таблицы, как и при оценке финансовой эффективности, рассчитываются автоматически по правилам бухгалтерского учета и финансового анализа. Логика формирования модели предполагает прохождение 7 этапов.

**Этап 1. Оценка всех элементов выгод и затрат** по принципу «с проектом — без проекта»;

**Этап 2. Вычисление добавочных выгод и затрат:**

Добавочные Выгоды = Выгоды с проектом – Выгоды без проекта

Добавочные Затраты = Затраты с (1) проектом – Затраты без проекта (2)

Вычисление чистых выгод:

Чистые Выгоды = Добавочные Выгоды – Добавочные затраты (3)

**Этап 3. Выделение неэкономических элементов затрат.** При анализе народнохозяйственной эффективности необходимо исключить из расчета те потоки платежей (доходы и расходы), которые сопровождаются изменением прав собственности на ресурсы, но не изменяют национальный доход: трансферты (таможенные пошлины, акцизные сборы, налоги, тарифы, субсидии, дотации, пособия), кредитные операции (займы, погашения кредитов) и амортизацию.

**Этап 4. Оценка экономических элементов затрат по теневым ценам.** В данном пункте осуществляется оценка выгод и затрат по экономическим (альтернативным) ценам – отражающим реальную ценность (полезность) товара в зависимости от их роли во внешнеторговом обороте<sup>5</sup>:

- для экспортируемой продукции — цена продажи на границе (ФОб за вычетом таможенных сборов, акцизов, расходов на доставку);

- для импортозамещающей продукции и импорта — цена замещаемой продукции плюс затраты на страховку и доставку;

- для внутренних товаров, услуг — рыночная цена с НДС, налогом на реализацию ГСМ без акцизов.

**Этап 5. Оценка экстерналий** — проводится анализ влияния проекта на внешнюю среду.

**Этап 6. Расчет показателей экономической эффективности.** Критериями принятия решения при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов являются чистая текущая стоимость, экономическая норма рентабельности, срок окупаемости проекта, коэффициент «выгоды-затраты» и другие показатели.

**Чистая текущая стоимость** (NPV — net present value):

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{Bt - Ct}{(1 + RD)^t} \quad \text{или} \quad NPV = \sum_{t=0}^T \frac{Bt - Ct}{(1 + WACC)^t}, \quad (4)$$

где  $Bt$  — поток дополнительных выгод в году  $t$  ( $t=1, \dots, T$ ;  $T$  — срок жизни проекта);

$Ct$  — поток дополнительных затрат;

$RD$  — коэффициент дисконтирования ( $RD$  — Rate of Discount).

В условиях взаимодействия разных собственников — участников проекта формула расчета коэффициента дисконтирования несколько меняется. Если в инвестициях участвуют как акционерный, так и заемный капитал, формула расчетов коэффициентов дисконтирования определяется на основании величины выплачиваемых дивидендов и процентной ставки:

$$WACC = \left[ \frac{B}{W + B} \right] \times R_1 + \left[ \frac{W}{W + B} \right] \times R_2, \quad (5)$$

где  $WACC$  — средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital);

$B$  — привлеченные средства;

$W$  — собственные средства;

$R_1$  — стоимость привлеченных средств;

$R_2$  — стоимость собственных средств.

Положительное значение NPV свидетельствует о целесообразности инвестирования в проект. Если сравниваются несколько альтернативных вариантов, то выбирается проект с наибольшей величиной NPV.

**Экономическая норма рентабельности** (ERR — economic rate of return)

ERR определяется из уравнения  $NPV = 0$ :

<sup>5</sup> Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция): Минэкономики России, Минфин России, Госкомитет по строительству, архитектуре и жилищной политике. М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. С. 41–42

$$0 = \sum_{t=0}^T \frac{Bt - Ct}{(1 + RD)^t}, \quad (6)$$

где RD = ERR.

Показатель ERR должен быть не меньше нормы дисконта проекта. Если значение ERR превышает среднюю стоимость капитала в данной отрасли с учетом инвестиционного риска конкретного проекта, то данный проект может быть рекомендован к осуществлению.

**Срок окупаемости проекта** (PBP — Pay Back Period):

$$PBP = T \mid NPV = 0 \quad (7)$$

Этот критерий имеет много модификаций, но в компьютерной версии модели используется недисконтированный и дисконтированный срок окупаемости, которые рассчитываются и изображаются графически. На наш взгляд, этот показатель имеет вспомогательное значение при оценке проектов, имеющих одинаковое значение NPV. Если же альтернативные проекты имеют различные значения NPV, то независимо от сроков окупаемости выбирается тот проект, который имеет большую величину NPV.

**Коэффициент «выгоды-затраты»** (BCR — benefit-cost ratio):

$$BCR = \sum_{t=0}^T \frac{B_t}{(1 + WACC)^t} / \sum_{t=0}^T \frac{C_t}{(1 + WACC)^t}, \quad (8)$$

Для эффективных проектов значение BCR должно быть больше единицы.

**Этап 7. Анализ рисков.** В условиях риска и неопределенности, которые присущи экономике, необходимо оценивать возможные пути развития событий. Нами была проведена классификация рисков. В целях минимизации экономических рисков были применены процедуры: анализ чувствительности и анализ прогнозных сценариев.

Анализ чувствительности позволяет исследовать **степень влияния** различных показателей выгод и затрат проекта на эффективность его реализации. Для этого рассчитываются коэффициенты эластичности чистой приведенной стоимости проекта по соответствующим

показателям, например коэффициент эластичности NPV по цене реализуемой продукции:

$$E_p = \% \Delta NPV / \% \Delta p, \quad (9)$$

где % Δp — процентное изменение цены;  
% ΔNPV — процентное изменение NPV.

В данном случае коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов меняется NPV при изменении цены на 1%. Аналогично рассчитываются коэффициенты эластичности по объему производства, капитальным, эксплуатационным затратам и т. д. При этом выявляются те факторы, которые оказывают существенное влияние на эффективность и на которые при прогнозировании необходимо обратить особое внимание. Однако при анализе чувствительности надо учитывать тот недостаток, что при изменении какого-либо параметра остальные остаются фиксированными. Но это ограничение в некоторой степени снимается при анализе сценариев, когда учитывается взаимосвязь между всеми параметрами.

В модель встроена процедура сценарного анализа, позволяющая строить различные прогнозы и траектории изменения всех элементов выгод и затрат. Изменение как отдельных показателей, так и всей совокупности позволяет выявлять их влияние на результаты проекта и строить пессимистические, реалистичные и оптимистические прогнозы.

Осуществление инвестиционного проекта включает себя прединвестиционную (техно-экономическое исследование, экономическая оценка проекта и принятие решения), инвестиционную (проектирование, строительство, ввод в эксплуатацию) и эксплуатационную фазы. Система моделей, комплекс программного и информационного обеспечения используется на всех этапах реализации проекта.

Рассмотрим процедуру оценки финансовой, экономической и бюджетной эффективности крупномасштабного проекта на примере создания Юмагузинского водохранилища и ГЭС на р. Белой. Проект сопровождался более 10 лет на всех этапах реализации проекта от прединвестиционной до эксплуатационной фазы, включая дополнительные исследования по созданию туристско-рекреационной зоны.

#### 4. Макро- и микроэкономическое окружение проекта

##### *Общие сведения*

Бассейн верхнего и среднего течения р. Белой — зона влияния Юмагузинского водохранилища — занимает более 18% территории Республики Башкортостан. В целом регион располагает значительными природными ресурсами, из которых главными являются:

- лесные ресурсы, занимающие около 800 тыс га;
- 18 месторождений железных руд с суммарным запасом 83 млн т;
- Кумертауская группа месторождений Южно-Уральского бурогоугольного бассейна — оценивается по запасам в 1,5 млрд т;
- нефть, извлекаемые запасы которой вблизи г. Ишимбая, — 5 млн т;
- три крупных месторождения каменной соли, запасы которой считаются практически неограниченными на обозримый период;
- минерально-строительные материалы, водные и рекреационные ресурсы.

##### *Промышленность*

Южный промышленный узел — крупный промышленный район Башкортостана, на долю которого приходится около 80% валовой промышленной продукции региона. Около 90% этой продукции производится в среднем течении реки, где расположены крупные предприятия нефтехимической, химической промышленности, машиностроения, электроэнергетики.

##### *Сельское хозяйство*

Наряду с промышленностью Южный регион обладает высоким сельскохозяйственным потенциалом. Общая площадь сельскохозяйственных угодий составляет 997 тыс га. На долю пашни приходится 64%. Здесь производится ежегодно около 750 тыс т зерна, 300 тыс т сахарной свеклы, 200 тыс т картофеля, 40 тыс т овощей, 50 тыс т мяса, 220 тыс т молока.

##### *Население*

В зоне влияния Юмагузинского водохранилища и ГЭС проживает около 850 тыс человек, в том числе 650 тыс чел. городского и 200 тыс чел. сельского населения. В пяти городах: Кумертау, Мелеуз, Салават, Ишимбай, Стерлитамак — около 600 тыс человек. Наибольшая численность

населения в городах Стерлитамак (230 тыс чел.) и Салават (145 тыс чел.).

##### *Водохозяйственная обстановка*

Бассейн реки Белой расположен между Волгой и Уральскими горами и характеризуется большой неоднородностью природно-климатических условий, влияющих на формирование гидрологического стока, резкими колебаниями уровня паводка. За 20-летний период, предшествующий началу реализации проекта, среднегодовой ущерб от паводков по республике составил 956 млн руб<sup>6</sup>.

Не менее сложные проблемы выдвигал и период маловодья. Маловодный период длится 5 месяцев в году, и ущерб составит 3,4 млрд руб.<sup>7</sup> Ежегодно (упущенные выгоды в промышленности, связанные со снижением объемов производства из-за дефицита воды). В первую очередь руководство городов обеспечивало водой население, а предприятия получали воду по остаточному принципу.

Водохозяйственные расчеты показали, что дефицит водопотребления составлял около 115 млн м<sup>3</sup>/год. Согласно прогнозным расчетам предполагалось, что на ближайшую перспективу дефицит составит 150–180 млн м<sup>3</sup>.

##### *Мероприятия по защите населения и народнохозяйственных объектов*

Меры по защите от паводков рассматривались в Башкортостане еще в 30-е годы. В последние годы были детально изучены различные варианты и отобраны наиболее эффективные из них.

*Строительство мелких прудов* на притоках р. Белой. По этому варианту рассматривалась возможность строительства 600 прудов только на Бугульминско-Белебеевской возвышенности, не считая верхнюю и правобережную части бассейна р. Белой. Данный вариант был в последующем отвергнут, поскольку приводит к затоплению огромных площадей пахотных и сенокосных земель, уничтожению лесов Уральских гор, не решая в полной мере проблему защиты городов и деревень от высоких паводковых вод.

*Инженерная защита городов* Стерлитамак, Салават, Ишимбай, Мелеуз от затоплений и подтоплений. Протяженность инженерной защиты около 120 км и стоимость около 200 млн руб. в

<sup>6</sup> По данным Бельского бассейнового водного управления (ББВУ).

<sup>7</sup> По данным «Башгидромета» и Бельского БВУ.

ценах 1991 г. Дополнительно были необходимы значительные расходы по ее содержанию в нормативном состоянии, без учета затрат на защиту многочисленных сел и деревень.

**Строительство Юмагузинского водохранилища и гидроузла**

Основные цели: защита от затопления и подтопления городов, населенных пунктов, объектов экономики и пойменных земель в период паводка; необходимость покрытия дефицита водопотребления предприятиями и населением в меженные периоды и особенно в маловодные годы; приплотинная ГЭС мощностью 45 МВт явится источником относительно недорогой электроэнергии. На тот период вся юго-восточная зона региона испытывала дефицит электроэнергии для бытовых и промышленных нужд. Дефицит покрывался за счет покупки энергии со стороны — у АО «Челябэнерго» (через Сибайские электросети и Магнитогорский металлургический комбинат). Эти поставки носили непостоянный характер и в случае нехватки энергии у поставщика совсем прекращались. Предполагалось, что в случае реализации проекта возрастет степень независимости энергетической системы республики.

В оценке экономической эффективности участвовали два альтернативных проекта: строительство Юмагузинского водохранилища и инженерная защита городов. Расчеты по принятой нами методике показали предпочтительность создания Юмагузинского водохранилища даже с учетом того, что часть сооружений инженерной защиты городов придется возводить и при строительстве Юмагузинского водохранилища и гидроузла.

**Экология и безопасность**

Проект подобного масштаба невозможен без анализа влияния его реализации на окружающую среду. Актуальность подобных работ обусловлена

в первую очередь тем, что водохранилище должно быть расположено в одном из районов республики, где сохранилась девственная природа, а местное население сохранило древние самобытные народные традиции и уклад жизни. На этой территории находится ряд особо охраняемых территорий.

На предпроектном этапе был сформирован коллектив ученых Уфимского научного центра РАН, Академии наук Республики Башкортостан для оценки воздействия на окружающую среду Юмагузинского водохранилища и ГЭС. Были проведены комплексные и масштабные научные исследования для оценки возможного экологического ущерба, выработки пакета экологических ограничений и определения конкретных мер по компенсации ущерба при строительстве и эксплуатации Юмагузинского водохранилища и ГЭС. Экологические мероприятия были включены в сметную стоимость строительства. Кроме того, в период эксплуатации были предусмотрены затраты на экологический мониторинг воды, воздуха, геологической среды, биологического разнообразия, плотины.

С учетом экологических ограничений были построены различные сценарии реализации проекта и проведены многовариантные расчеты с использованием описываемой в статье системы оценивания финансовой и экономической эффективности.

**5. Согласование интересов участников проекта**

Реализация крупномасштабного проекта вызывает комплекс сложных вопросов, на которые необходимо найти ответы. Выделим три блока проблем (см. рис. 4).

1. Выбор варианта строительства, обеспечивающего наиболее эффективную защиту населения и народнохозяйственных объектов от паводков. Обоснование выбора варианта было проведено методами финансового анализа проектов.

ПРОЦЕДУРА ОЦЕНКИ КРУПНОМАСШТАБНОГО ПРОЕКТА		
Модель оценки финансовой и бюджетной эффективности		Модель оценки экономической эффективности
<b>Варианты строительства:</b>		
1. Плотины на притоках р. Белой	1. Оценка финансовой нагрузки для акционеров	1. Федеральный центр
2. Инженерная защита городов	2. Оценка эффективности для акционеров	2. Регион (Башкортостан)
3. Юмагузинское водохранилище	3. Оценка эффективности для региона — участника проекта	3. Соседние регионы (Татарстан)

**Рисунок 4.** Схема согласования интересов участников проекта



2. Формирование состава акционеров — участников проекта. Здесь необходимо ответить на два вопроса: 1) не является ли участие в строительстве Юмагузинского водохранилища непомерной финансовой нагрузкой для предприятий-акционеров; 2) выгодно ли вообще участвовать в строительстве водохранилища и ГЭС. Для ответа были разработаны соответствующие две модели финансовой оценки проектов. Дополнительно для Башкортостана как одного из акционеров — участников проекта разработаны отдельные модели оценки финансовой и бюджетной эффективности.

3. Согласование экономических интересов на федеральном, региональном, межрегиональном уровнях. Во-первых, земли, воды и леса являются федеральной собственностью. Вопросы владения, пользования и распоряжения этой собственностью регулируются законодательством Российской Федерации и Республики Башкортостан и соответствующими соглашениями с общефедеральными органами власти и управления. В связи с этим требуется согласие и (или) экспертиза на федеральном уровне. И, конечно, должны были быть показаны выгоды для федерального центра. Во-вторых, р. Белая протекает по территории Республики Башкортостан и впадает в Нижнекамское водохранилище на территории Республики Татарстан. Строительство плотины Юмагузинского водохранилища ограничит сток р. Белой и поступление воды в Нижнекамское водохранилище. Необходимо было оценить ущерб для экономики Татарстана и компенсационные мероприятия. В-третьих, поскольку в строительстве участвует регион, необходимо было считать выгоды-затраты для Башкортостана в целом и для бюджета республики в частности. Для оценки интересов федерального центра, Башкортостана и соседних регионов была разработана модель анализа экономической эффективности проекта.

Таким образом, в современных условиях, помимо традиционной задачи оценивания эффективности проектов, необходимо решать задачу согласования интересов всех участников проекта: акционеров, региона, федерального центра — с выделением выгод и затрат каждого из них.

### Финансовая эффективность проекта для участников проекта

Постановлениями Кабинета Министров Республики Башкортостан «О мероприятиях по ликвидации дефицита в водообеспечении и противопаводковой защите городов и населенных пунктов в среднем течении реки Белой» и «О начале строительства Юмагузинского водохранилища на реке Белой» были определены основные принципы реализации проекта создания Юмагузинского водохранилища и гидроузла. На основании этих постановлений было создано ОАО «Юмагузинское водохранилище», учредителями которого выступили Госкомитет по управлению госсобственностью и крупные предприятия Южного промышленного узла — основные водопользователи. Доля каждого предприятия формировалась путем внесения необходимого оборудования, материалов, трудовых затрат, денежных средств и прочих составляющих, требующихся для строительства. Реализацию проекта предполагалось осуществлять **без привлечения внешних источников финансирования.**

С использованием системы моделей оценки финансовой эффективности были получены ответы на вопросы акционеров.

Для ответа на **первый вопрос** — не является ли участие в строительстве Юмагузинского водохранилища непомерной финансовой нагрузкой для предприятий-акционеров — был разработан агрегированный бизнес-план предприятий-участников проекта по данным Государственного комитета Республики Башкортостан по статистике. На основе суммарных объемов выручки, затрат и прибыли была проведена оценка финансового потенциала предприятий-акционеров при реализации проекта, так как они имеют возможность финансировать строительство водохранилища из собственных средств только в случае наличия доходов от основной деятельности. При оценке финансовой эффективности было принято, что предприятия отчисляют не более 10% своей чистой прибыли на нужды строительства.

Анализ «Отчета о прибыли» показывает, что в распоряжении предприятий остается достаточно прибыли и в течение строительства ежегодные капитальные вложения могут покрываться за счет 10% отчислений от чистой

прибыли. Анализ «Отчета о движении денежных средств» показывает, что в распоряжении предприятий остается достаточно свободных денежных средств для собственного развития. Конечно, финансовое состояние предприятий неодинаково, и суммарные показатели не позволяют это увидеть. Но к каждому предприятию можно подходить индивидуально, изменяя его долю. Для нас же был важен вывод, что для всей совокупности предприятий-акционеров участие в проекте — это серьезная, но посильная финансовая ноша.

Для решения **второй проблемы** — выгодно ли вообще участвовать в строительстве водохранилища и гидроузла — была составлена модель оценивания финансовой эффективности создания Юмагузинского водохранилища и гидроузла по приведенной на *рис. 3* схеме.

Показатели финансовой эффективности проекта, приведенные в *табл. 1*, показывают, что создание водохранилища и гидроузла выгодно всем участникам проекта и срок окупаемости его вполне приемлемый, учитывая масштабность и характер сооружения.

**Таблица 1.** Финансовая эффективность проекта

Наименование показателя	Показатели финансовой эффективности
Чистый дисконтированный доход (NPV)	1,8 млрд руб.
Внутренняя норма доходности	IRR = 10%
Коэффициент выгод и затрат (BCR)	5,1
Дисконтированное BCR	1,5
Срок окупаемости	13 лет 4 мес.
Дисконтированный срок окупаемости	20 лет 10 мес.

Не останавливаясь на всех тонкостях и интересных моментах этого анализа, отметим проблемы оценки и владения водными ресурсами. Предполагалось, что в водохранилище будет накоплено 115 млн м<sup>3</sup> воды стоимостью 829 млн руб. или 29 млн долл. (оценка проводилась в соответствии с договорной ценой воды за 1 м<sup>3</sup>, отпускаемой «Башкоммунводоканалом» промышленным предприятиям республики). И здесь возникает один, по-моему, теоретически не разработанный вопрос — вопрос распределения национального богатства при реализации подобного рода крупномасштабных проектов. Действительно, река является федеральной собственностью, строит водохранилище регион с привлечением региональных акционеров, собственником воды становятся акционеры.

Поскольку в строительстве участвует регион, то были учтены выгоды-затраты для Башкортостана и для бюджета республики, в частности.

Оценка ущерба для экономики Татарстана. Река Белая протекает по территории Республики Башкортостан и впадает в Нижнекам-

ское водохранилище на территории Республики Татарстан. Проектируемое водохранилище будет располагаться в 950 км от устья р. Белой и не окажет существенного влияния на режим Нижнекамского водохранилища, поскольку среднегодовой сток реки в створе строящегося Юмагузинского водохранилища (2100 млн м<sup>3</sup>) составляет лишь 7% от среднегодового стока реки Белой (30 300 млн м<sup>3</sup>) и 2,3% от стока, регулируемого Нижнекамским водохранилищем<sup>8</sup>.

**Экономическая эффективность проекта для участников проекта**

Для оценки интересов федерального центра, Башкортостана и соседних регионов была разработана модель анализа экономической эффективности проекта.

Поскольку объем публикации не позволяет рассмотреть все элементы этого анализа, рассмотрим только схему расчета дополнительных выгод и затрат (*см. табл. 2*), оценку экстерналий (*см. табл. 3*) и сравнительные результаты анализа финансовой и экономической эффективности проекта (*см. табл. 4*).

<sup>8</sup> По данным ГУ «Южводпроект» и Бельского БВУ.

**Таблица 2.** Перечень выгод и затрат «с проектом — без проекта»  
(с сокращением)

<b>ВЫГОДЫ</b>		
<b>С проектом</b>	<b>Без проекта</b>	<b>Добавочные выгоды</b>
Продажа электроэнергии — 5 млн долл. в год	Нет	5 млн долл. ежегодно
Реализация воды — 29 млн долл. в год	Нет	29 млн долл. ежегодно
<b>ИЗДЕРЖКИ</b>		
<b>С проектом</b>	<b>Без проекта</b>	<b>Добавочные затраты</b>
Строительство водохранилища и гидроузла с частичными затратами на противопаводковые мероприятия — 181 млн долл.	Строительство сооружений инженерной защиты городов Стерлитамак, Салават, Ишимбай, Мелеуз (протяженность 120 км)— 47 млн долл.	134 млн долл.
Экологический мониторинг — 17 тыс долл. ежегодно	Нет	17 тыс долл. ежегодно
Затопление земель, потеря урожаев и потоков земельного налога — 6 млн долл. ежегодно	Нет	6 млн долл. ежегодно
Ущерб от маловодья — 548 млн долл.	Ущерб от маловодья — 137 млн долл. ежегодно, итого — 1507 млн долл.	-959 млн долл.
Ущерб от паводков — 9 млн долл. в год	Ущерб от паводков — 33 млн долл. в год	-24 млн долл.
Строительство водозаборов — 3 млн долл.	Строительство водозаборов — 4 млн долл.	-1 млн долл.

Строительство крупных объектов оказывает существенное влияние на окружающую среду, и это не всегда можно оценить в денежном выражении, но такое влияние надо осознавать (см. табл. 3).

**Таблица 3.** Перечень экстерналий (с сокращением)

<b>Отрицательные внешние эффекты</b>	<b>Положительные внешние эффекты</b>
1. Тепловое воздействие на послеплотинные воды, что затруднит образование льда в зимний период и создаст определенные помехи для перемещения населения. 2. Возможность политических спекуляций и манипулирования общественным мнением.	1. Подогревание воды после плотины могло бы быть использовано для создания, например, рыбного хозяйства. 2. Произойдет смягчение климата в зоне влияния Юмагузинского водохранилища, что благоприятно скажется на сельском хозяйстве этого района. 3. Несколько возрастет влажность, что приведет к лучшему очищению воздуха в результате увеличения площади поверхности раздела фаз «вода-воздух». 4. Повышение рекреационной привлекательности ареала. 5. Увеличение степени независимости энергосистемы Республики Башкортостан.

**Таблица 4.** Показатели экономической и финансовой эффективности проекта

<b>Наименование показателя</b>	<b>Показатели:</b>	
	<b>Экономической эффективности</b>	<b>Финансовой эффективности</b>
Чистая приведенная стоимость (NPV)	708,6 млн долл.	62,9 млн долл.
Внутренняя норма рентабельности	ERR = 68%	IRR = 10%
Срок окупаемости	5 лет	13 лет 4 мес.
Дисконтированный срок окупаемости	5 лет 3 мес.	20 лет 10 мес.
Соотношение выгод и затрат (BCR)	12,1	5,1
Дисконтированное (BCR)	5,1	1,5

Необходимо отметить, что все элементы выгод-затрат учитываются при оценке региональной экономической эффективности. А при оценке федеральной экономической эффективности ряд экспертов предлагают не учитывать выгоды-затраты по производству электроэнергии, поскольку речь идет о внутренних российских перетоках. Для республики учет этого фактора очень важен, поскольку здесь есть двойная выгода: во-первых, средства, которые шли на покупку электроэнергии, остаются теперь в регионе и, во-вторых, появляется доход от реализации собственной дешевой экологически чистой энергии. Кроме того, повышается устойчивость и безопасность собственной энергосистемы.

Таким образом, при оценке крупномасштабных инвестиционных проектов, помимо тра-

диционной задачи оценивания их эффективности, необходимо решать задачу согласования интересов всех участников проекта: акционеров, региона, федерального центра — с выделением выгод и затрат каждого из них. Только такой комплексный анализ позволяет наилучшим образом оценить реальную эффективность и выгоду от реализации крупномасштабных региональных и межрегиональных проектов.

Представленная система моделей формализует и развивает методологические и методические положения оценивания экономической, финансовой и бюджетной эффективности проектов и предоставляет компьютерный инструментарий для комплексного анализа и решения широкого круга задач по реализации крупномасштабных проектов в регионе и согласованию интересов участников.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бернс В., Хавранек П. М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. / В. Бернс, П. М. Хавранек – М.: АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция): Минэкономики России, Минфин России, Госкомитет по строительству, архитектуре и жилищной политике. – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.
3. Комплексная методика (основные положения) по оценке эффективности общественного производства и отдельных хозяйственных мероприятий. – М.: ГКНТ СССР АН СССР, 1983.
4. Львов Д. С., Фаттахов Р. В. Оценивание крупномасштабных инвестиционных проектов в регионе / Под ред. акад. Д.С. Львова. – М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭИ УНЦ РАН, 2001. – 113 с.
5. Медницкий В. Г., Крупномасштабные инвестиционные проекты: моделирование и экономическая оценка В. Г. Медницкий, Фаттахов Р. В., С.П. Бушанский. – М.: Наука, 2003. – 264 с.
6. Фаттахов Р. В. Экономико-математическая модель предприятия в условиях нестабильной экономики // Вестник УГАТУ. – 2000. – №1.



УДК 340.115

АВДИЙСКИЙ В. И.  
AVDIYSKIY V. I.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

## ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

**Аннотация:** статья посвящена экономическому анализу права, пониманию экономического подхода к праву. Автором сформулирован общий подход к интерпретации любой юридической системы, раскрывается понятие того, что «Экономическая теория и право» является одним из примеров общественной науки, которая успешно применяется при обосновании доводов в судах, административных агентствах и в других субъектах правовой системы.

**Ключевые слова:** экономика и право; экономическая теория и право; субъекты правовой системы; экономический подход к праву.

**Abstract:** this article focuses on economic analysis of law, understanding the economic approach to law, it is a general approach to the interpretation of any legal system. It expands the notion that «Economics and Law» is an example of social science, which has successfully found its place in the exercise to allow arguments in courts, administrative agencies and other actors in the legal system.

**Keywords:** economy and law; economics and law; legal system; economic approach to law.

Первыми исследованиями, заложившими основу современной экономической теории права, считаются подготовленные независимо друг от друга статьи Гвидо Калабреззи<sup>1</sup> и Роналда Коуза<sup>2</sup>. Первая из них была посвящена экономическому анализу ответственности за несчастные случаи, вторая — общей схеме исследования отношений собственности и ответственности в терминах и категориях экономической теории. Иными словами, в публикации Г. Калабреззи впервые в явном виде к изучению конкретных юридических вопросов были применены аналитические подходы неоклассической экономической теории. Эти положения стали объектом продолжительной дискуссии, включавшей как чисто логический анализ, так и попытки эмпирической проверки приведенного утверждения, которая показала как минимум их спорность.

Однако, как показывает практика мирового государственного строительства, в том числе новый этап социально-экономического развития мирового сообщества, усиление тенденций глобализации, данная «пионерная» работа и сегодня остается актуальной. Эта проблематика, традиционно анализировавшаяся либо с чисто юридических позиций, либо с позиций социальной справедливости или классовой борьбы, оказалась вполне открытой для экономического анализа с точки зрения эффективности и оптимального распределения ресурсов, что было особенно актуально в тот период, и в современных условиях не утратила своей актуальности, а требует лишь соответствующей модернизации. Знаменита в этом отношении работа Р. Коуза, которая также, на первый взгляд, практически не затрагивала юридических проблем. В ней не рассматриваются какие-либо конкретные пра-

<sup>1</sup> См.: Calabresi G. Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts // Yale Law Journal. 1961. № 70.

<sup>2</sup> См.: Coase R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. № 1; Coase Ronald. The Institutional Structure of Production / Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Science, 1991.

вовые нормы, однако значимость ее для понимания экономического подхода к праву неоспорима, ибо в ней сформулирован общий подход к интерпретации любой юридической системы.

Разумеется, экономический подход и ранее, в 20–30-е годы XX в., применялся в рамках правовых исследований, однако только в отдельных специальных областях, прежде всего в рамках антимонопольного законодательства, и отнюдь не в качестве методологического подхода. До появления указанных пионерных работ взаимодействие права и экономической теории ограничивалось изучением тех законов, которые явно регулировали экономические отношения: речь идет о налоговом законодательстве, регулировании деятельности корпораций и рынка ценных бумаг и т. д.

Некоторые исследователи, изучающие вопросы развития экономического анализа права, отмечают, что первые попытки в этой области предпринимались еще в XIX в. Однако разработки, выполненные в те годы, существенно отличаются от работ, которые осуществляются в настоящее время в данном направлении. Эти отличия практически полностью обусловлены произошедшими за столетие изменениями не только в самой экономической науке, но и в государственном строительстве многих стран.

Дело в том, что «старый» экономический анализ права исходил из того варианта маржинализма, который допускал возможность межличностного сравнения полезностей. Соответственно, в центре внимания ученых, занимавшихся этой проблематикой, находились вопросы о справедливости, понимаемой как та или иная форма выравнивания доходов, богатства и т. п. В первую очередь их интересовали вопросы законодательного обустройства политики перераспределения богатства, обоснования содержания законов и государственной политики, которые позволили бы создать справедливое государство с высоким уровнем благосостояния.

Практика показывает, что до самого последнего времени ситуация в России отличалась от очерченной выше ситуации самым разительным образом. В среде академических юристов интерес к экономическому анализу права отсутствовал (да и сейчас, к сожалению, отсутствует) практически полностью. Что же каса-

ется экономической академической среды, то здесь ситуация стала меняться к лучшему. Несколько отечественных экономических вузов, проявивших интерес к преподаванию курсов по институциональной экономике, готовят также и курсы по экономическому анализу права, экономико-правовому анализу, в том числе анализу правовых рисков с использованием математических методов.

Вместе с тем при оценке возможностей применения всего разнообразия идей, изложенных в западных источниках, и прежде всего в трудах Ричарда Познера, к российской реальности можно ожидать и возникновения некоторого разочарования, особенно у исследователей, знакомых с отечественной правовой практикой и ориентированных именно на приложения теории к практике.

Во-первых, кодифицированная система российского права разительно отличается от той, которая составляет основной объект анализа Р. Познера, — системы общего права. Поэтому непосредственное приложение полученных из анализа последнего результатов к российской действительности невозможно — требуется творческое приложение.

Во-вторых, конкретное содержание российской правовой системы находится сейчас в состоянии перманентного изменения, причем изменения, осуществляемого законодателем, поэтому наибольший практический интерес представлял бы для нас нормативный экономический анализ права. И тем более когда речь идет о рассмотрении проблем на их стыке, в области собственно экономического анализа права, что особенно актуально при решении проблем легитимации государственной власти и обеспечения социально-политической стабильности в обществе.

В своей статье «О применении экономической теории и злоупотреблении ею при анализе права» Познер предлагает классификацию направлений «право» и «экономика», которая помогает, на наш взгляд, сориентироваться в этой сфере и делит экономический анализ права на экономический анализ законов, регулирующих явные рынки, и экономический анализ законов, регулирующих нерыночное поведение, а также прослеживает историю развития этих двух направлений. Другое важное различие, на кото-

рое указывает Познер, — это различие между позитивным и нормативным анализом права, т. е. между использованием экономического анализа права для объяснения мира и предсказания того, что будет, и использованием экономического анализа права для усовершенствования мира. Это различие он иллюстрирует на сравнении двух подходов: своего подхода — позитивного — и подхода Г. Калабреззи к анализу деликатного права, характеризуя его как нормативный.

Сравнивая выгоды и издержки различных правовых норм, экономист не ставит цели указывать политикам, какой вес те должны придавать экономическим факторам. Однако если издержки имеют значение для политики, экономическая теория должна играть важную роль при проведении правовой реформы.

Познер считает, что позитивный экономический анализ не может быть подвержен злоупотреблениям и неправильному применению, потому что он всего лишь используется для объяснения или предсказания тех стимулов, которые направляют поведение людей при альтернативных правовых нормах.

Особое внимание в статье Познер уделяет позитивному экономическому анализу права, основная идея которого заключается в том, что в целом общее право следует логике эффективности: право приближает экономическую систему к производству тех результатов, которые были бы получены в условиях конкуренции. При этом Познер приводит целый ряд доктрин в различных областях права, объясняя их с позиции экономической эффективности.

Актуальность этой проблемы, место и роль экономики и, соответственно, экономико-правового анализа в обеспечении легитимации государственной власти подтверждены опытом российского государственного строительства последних лет, который полностью опровергает предсказание весьма известного гарвардского историка права Мортон Хорвица, написавшего еще в 1980 г.: «У меня есть сильное ощущение, что экономический анализ права изжил себя как последняя причуда юридической науки»<sup>3</sup>. А также другого известного ученого-юриста Оуэн Фисса, который десять лет спустя так-

же высказался, хотя и более осторожно, но все равно ошибочно: «Как представляется, дисциплина «Экономическая теория и право»... себя исчерпала»<sup>4</sup>.

Сегодня уже ни у кого не возникает сомнений, что экономическая теория и право является одним из примеров общественной науки, которая успешно нашла себе место в обосновании доводов в судах, административных агентствах и других субъектах правовой системы. Это один из главных элементов государственного строительства, формирования общества высоких демократических принципов.

Политическая система, независимо от ее содержания и направленности, всегда выступает в качестве совокупного субъекта власти. Ее образуют органы государственной власти и управления, политические партии и движения, вооруженные силы, правоохранительные органы, посредством которых реализуется процесс управления различными сторонами общественной жизни. При этом место и роль субъектов политической власти находятся в прямой зависимости от того, какими сторонами общественной жизни им поручено управлять и какими государственно-властными полномочиями они наделены.

Произшедшие в нашей стране демократические преобразования, переход к рыночным отношениям предопределили формирование новой властной структуры и, соответственно, новые правила властных отношений, которые, как и политическая система в целом, законодательно закреплены в Конституции Российской Федерации.

Переход к новым социально-экономическим отношениям, приватизация государственных и муниципальных предприятий определили новое место и роль экономики в государственном строительстве.

В современных условиях экономическая стабильность является не только одним из главных факторов обеспечения функционирования государственной власти, но и гарантией ее стабильности и легитимности.

Возросшее значение экономики в жизнеспособности государственной власти обусловлено

<sup>3</sup> Morton J. Horwitz. Law and Economics: Science or Politics? 8 Hofstra L. Rev. 905 (1980).

<sup>4</sup> Owen M. Fiss. The Law Regained, 74 Cornell L. Rev. 245 (1989).

еще и тем, что государство законодательно закрепило, а общество в лице его граждан признало новый порядок создания, распределения и использования определенных фондовых денежных средств, необходимых государству и органам самоуправления для выполнения возложенных на них задач и функций.

Безусловно, на первом этапе реформ в России как независимом демократическом государстве произошел резкий спад производства, снизился социальный уровень многих слоев населения, появилась безработица. Изменился статус многих государственных предприятий, возникли новые типы хозяйствующих субъектов, пользующиеся широкой самостоятельностью. Это было обусловлено тем, что экономика всегда развивается на основе объективных законов, которые охватывают все уровни общественной формации и, по сути своей, носят исторический характер. В связи с этим качественная оценка экономики всегда, независимо от существующего государственного строя, обусловлена тем, насколько грамотно и эффективно используется механизм действия экономических законов.

В России, несмотря на трудные экономические условия, постепенно создается и закрепляется соответствующими правовыми нормами единая концепция взаимоотношений между государством и экономическими субъектами новой формации, в том числе и взаимоотношений между самими экономическими субъектами.

Потеряв монополию над принятием экономических решений, государство создало новый инструментарий для воздействия государственной власти на экономику. Это объясняется тем, что в современных исторических условиях целиком изменилось положение государства в экономике и, соответственно, назначение государственной власти. Прежде всего следует отметить, что государственная власть законодательно закрепила незыблемость права частной собственности и выступает гарантом ее защиты от любых посягательств.

Будучи заинтересованной в экономической стабильности, государственная власть с учетом требований экономических законов обеспечивает своевременное принятие необходимых решений по наиболее важным вопросам, которые

направлены на развитие и расширение экономической деятельности в интересах отдельных экономических субъектов и всего общества, а также принятие конкретных мер по обеспечению их реализации.

Как источник экономического законодательства государство широко использует обширный инструментарий финансового регулирования. Так, для обеспечения эффективного воздействия на субъекты экономических отношений государственная власть использует в качестве мощных финансовых регуляторов денежное обращение, внешнеэкономическую деятельность, налоговое, бюджетное регулирование и т. д. Иными словами, государство вырабатывает и реализует конкретную экономическую политику, которая целиком зависит от целей и задач, стоящих перед обществом.

Важность экономической политики обусловлена, прежде всего, тем, что непосредственно через нее реализуется экономика. При этом следует понимать, что реализация экономики может быть осуществлена только посредством определенных экономических отношений, находящихся в спектре государственного регулирования. К числу наиболее существенных экономических отношений можно отнести: отношения по поводу производства материальных благ, распределения материальных благ и их потребления, перераспределения прибыли. Именно через регулирование экономических отношений государство способно решать общие социально-экономические проблемы и обеспечивать стабильность и политическое равновесие в обществе в целом. Однако жизненная практика показывает, что при выработке конкретных мер по обеспечению наиболее эффективного использования механизмов действия экономических законов необходимо учитывать и такой фактор, как легитимация государственной экономической политики, т. е. признание этой политики субъектами экономических отношений и обществом в целом.

Важную роль в механизме легитимации государственной экономической политики играют условия, существенным образом влияющие на сам процесс социального признания этой политики обществом. В этой связи принимаемые в области экономики решения, в том числе и правового характера, регулирующие определенные



экономические отношения, должны учитывать интересы общества, носить адресный характер и быть направлены на те сферы экономической деятельности, которые будут наиболее значимыми для отдельных экономических субъектов и общества на определенный момент времени.

При этом, как показывает практика, сегодня в качестве такого условия выступает в первую очередь реальная способность потенциальных носителей государственной власти к эффективному осуществлению властных функций в сфере экономики. Это предполагает сбор и обработку информации, в том числе необходимых экономических обоснований, разработку на этой основе альтернативных предложений и проектов, формализацию решений, в том числе посредством издания необходимых законодательных актов, т. е. придание решениям обязательной силы. Последовательная деятельность государства, его политического руководства в этом направлении крайне необходима и очень важна. Дело в том, что обеспечение модернизации экономики сопряжено с определенным временным периодом ожидания экономического роста и, соответственно, создания необходимой экономической базы для обеспечения высокого уровня жизни российских граждан. В связи с этим эффективность, результативность властных велений прямым образом зависят от осознанного их выполнения подвластными субъектами. Необходимо также осмысление того факта, что временная разбалансированность экономики — явление объективное, и государство может выполнять свои обязательства только исходя из реально имеющихся экономических ресурсов, и в этом случае нормы права являются одним из главных инструментов, обеспечивающих не только эффективное и целенаправленное их использование, но и защиту от расхищения.

В работе Г. Беккера «Экономический анализ и человеческое поведение» изложены наиболее существенные предпосылки позитивной экономической теории — то, что мы называем моделью рационального выбора. Беккер исходит из того, что все человеческое поведение подчинено одним и тем же основным принципам, важнейшие из которых — максимизирующее по-

ведение, рыночное равновесие и устойчивость вкусов и предпочтений. Первый из принципов предполагает, что люди ведут себя рационально, то есть стремятся к достижению наилучших результатов, действуя в рамках определенных ограничений.

Второй принцип связан с одной из важнейших идей Беккера о неявных ценах и неявных издержках. «Образовательный рынок», «рынок преступности», «брачный рынок» — именно они согласуют разрозненные действия отдельных участников. И, наконец, принцип стабильности предпочтений, который означает, что если поведение людей стало другим, то причины надо искать не в сдвигах во внутренней системе ценностей, а в реакции на изменившиеся обстоятельства, ограничивающие поле выбора<sup>5</sup>.

К сожалению, следует признать, что в условиях современной России создалась ситуация, характеризующаяся неспособностью власти достаточно эффективно реализовывать свои функции в сфере экономики. Это объясняется, прежде всего, тем, что, сломав старую командно-административную систему, власть ничего нового взамен еще не создала. И, как следствие, работа государственных структур в ряде случаев организована крайне плохо. При этом государственные органы стремятся к бесконтрольному расширению своей власти и функций, используя в этих целях все имеющиеся на вооружении средства.

В свою очередь расширение функций исполнительной власти, особенно контрольных, приводит к формированию бюрократического государства, заставляя экономические субъекты преодолевать любые дополнительные административные барьеры посредством взяток.

Государство еще не стало союзником и покровителем частного собственника и в связи с этим не способно, а скорее всего, просто не желает оградить его от чрезмерного чиновничьего произвола. И это при том, что любой собственник, защищенный надлежащим образом современными нормами права, в условиях рыночной экономики является одним из главных гарантов стабильности в экономике. Он не только несет основную экономическую нагрузку по

<sup>5</sup> См.: Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение. THESIS, 1993. Вып. 1. Т. 1. С. 24–40.

производству средств потребления, но и, самое главное, финансирует государство, создавая тем самым условия, обеспечивающие выполнение государством возложенных на него задач и функций.

Более того, именно на средства частного собственника содержится огромный чиновничий аппарат, который повсеместно оскорбляет его недоброжелательным отношением к своему «кормильцу». В этой связи справедливо высказывание В. В. Путина, который заявил, что «нынешняя организация работы госаппарата способствует процветанию коррупции в стране. При этом коррупция — это не результат отсутствия репрессий, а прямое следствие ограничения экономических свобод. Иными словами, можно сказать, что имеет место несовершенство правовых норм, регулирующих в стране экономические процессы».

Безусловно, подобный подход к регулированию экономики полностью исключает легитимацию экономической политики государства и любых норм экономической направленности, принимаемых в целях регулирования определенных процессов, связанных с функционированием рыночной экономики, смягчения некоторых из них, наиболее негативных. Более того, подобные тенденции приводят к противостоянию определенной категории экономических субъектов органам государственной власти, недоверию, нежеланию собственника участвовать в построении современной демократической государственности, в которой были бы учтены интересы всех слоев общества.

Так, например, в результате отсутствия четкой системы государственного финансового контроля в России в настоящее время сложилась такая ситуация, когда эта очень важная функция государственной власти практически оказалась размытой среди большого числа государственных структур и стала использоваться чиновниками в ряде случаев для собственного обогащения. Это, в свою очередь, стало реальным тормозом развития экономики в целом. Так, в настоящее время в стране, кроме Фе-

деральной налоговой службы, функционируют свыше десятка министерств и ведомств, в том числе правоохранительных органов, наделенных правом проверки деятельности экономических субъектов. При этом, как показывает практика, большая часть этих органов при осуществлении такого рода проверок фактически дублирует друг друга, а в силу неопределенности контрольных функций не имеет четкой регламентации порядка завершения контрольной деятельности и принятия решения по ее результатам. В итоге это приводит к безнаказанности и возможности «договориться» с любым проверяющим.

Таким образом, экономический подход к принятию решений нацелен, прежде всего, на учет будущих последствий этого решения. Напротив, для привычного юридического подхода свойственно «замыкание» на непосредственном деле (казусе), разбираемом в судебном заседании. Известная максима «Пусть мир рухнет, но правосудие восторжествует» хорошо выражает суть такого подхода.

Анализ ряда норм, принятых в последние годы, свидетельствует о том, что они оказались не только малоэффективными, но и пагубными, оказав негативное влияние на социально-экономическую стабильность в обществе в целом. При этом, как показывает практика, основной причиной указанных проявлений является, прежде всего, то, что все малоэффективные нормы разрабатывались без учета экономической составляющей процессов, которые должны были регулировать соответствующие нормы закона. Примером тому могут служить не только Закон № 122-ФЗ<sup>6</sup> о монетизации льгот, который привел в итоге к серьезным коррупционным проявлениям, хищениям, но и принятые нормы по совершенствованию налогового администрирования; нормы, касающиеся сферы ЖКХ и т. д.

В этом заключается разительное отличие от юридического подхода, свойственного общему праву, где норма «вырастает», как отмечалось, из разбора конкретных действий конкретных

<sup>6</sup> Федеральный закон Российской Федерации от 22.08.2004 № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" и "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"»

индивидов, обратившихся за правосудием к конкретному судье. Соответственно, юристы привыкли заниматься именно отдельными индивидами, их специфическими стимулами, мотивами и обстоятельствами. Экономический агент ограниченно рационален, в то время как субъект судебного спора подвержен эмоциям, часто действует аффективно, необдуманно, что может существенно сказаться на исходе судебного разбирательства.

В то же время в порядке объективности следует отметить, что детальный анализ конкретных ситуаций свидетельствует о том, что экономическому стилю мышления, напротив, свойственна альтернативность, стремление к сопоставлению различных вариантов достиже-

ния целей, сравнению результатов и издержек и т. п. Тем самым закон не воспринимается как «объективная реальность», он есть не более чем один из возможных альтернативных путей достижения определенной цели, о нем можно и нужно рассуждать с точки зрения эффективности реализации соответствующей цели.

В заключение следует отметить, что приведенные результаты анализа дают основания сделать следующий вывод: на современном этапе государственного строительства, в условиях глобализации экономики, интеграционных процессов в сфере права необходимо формировать новое научное направление — экономико-правовой анализ на основе синтеза познаний в сфере экономики и права.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдийский, В.* Феномен власти. Истоки её силы и слабости. Опыт системного анализа / В. Авдийский. – М.: Экономика и жизнь, 2002. – С. 64–76.
2. *Авдийский, В.* Государство и малый бизнес / В. Авдийский, Е. Ленский // Международный промышленный журнал «Металлы Евразии». – 2004. – № 6. – С. 8.
3. *Авдийский, В.* Бизнес и власть ищут эффективную модель партнёрства / В. Авдийский, Е. Ленский // Российская газета. – 2004. – № 153. – 20 июля.
4. *Авдийский, В.* Какой быть общественной палате? / В. Авдийский, Е. Ленский // Известия. – 2004. – № 215. – 18 нояб.
5. *Беккер, Г.* Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Беккер. – THESIS, 1993. – Вып. 1. – Т. 1. – С. 24–40.
6. *Коуз, Р.* Проблема социальных издержек / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993. – С. 87–141.
7. *Коуз, Р.* Проблема социальных издержек / Р. Коуз. В кн.: Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Дело, 1993. С. 87–141.
8. *Познер, Ричард А.* О применении экономической теории и злоупотреблении ею при анализе права / Ричард А. Познер. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, Истоки, 2004. – Вып. 5. – С. 313–346.
9. *Тамбовцев, В.* От редактора // кн. Познера Р. «Экономический анализ». – СПб., 2004. С. XIV.
10. *Calabresi, G.* Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts / G. Calabresi // Yale Law Journal. – 1961. – № 70.
11. *Coase, R.* The Problem of Social Cost / R. Coase // Journal of Law and Economics. – 1960. – № 1.
12. *Coase, R.* The Institutional Structure of Production / Coase Ronald / Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Science. – 1991.



# НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

ГРУНДЕЛ Л. П.,  
ПИНСКАЯ М. Р.

GRUNDEL L. P.,  
PINSKAYA M. R.

## НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

### TAX ADMINISTRATION OF TRANSFER PRICING: FROM THEORY TO PRACTICE

**Аннотация:** в статье даётся обзор докладов и выступлений участников Международной научно-практической конференции «Налоговое администрирование трансфертного ценообразования: от теории к практике». Охарактеризованы новации, связанные с вступлением в силу раздела V.1 Налогового кодекса Российской Федерации «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании».

**Ключевые слова:** трансфертное ценообразование; контролируемые сделки; налоговое администрирование.

В условиях глобализации экономики, концентрации капитала и появления крупных транснациональных корпораций совершенствование налогового контроля за применением трансфертного ценообразования является одним из приоритетных направлений развития законодательства о налогах и сборах. Налоговое администрирование трансфертного ценообразования направлено, с одной стороны, на эффективное противодействие использованию трансфертных цен в сделках между организациями, осуществляющими свою деятельность в юрисдикциях с различными налоговыми режимами в целях уклонения от налогообложения. С другой стороны, оно не должно создавать препятствий для деятельности добросовестных налогоплательщиков на территории Российской Федерации, в том числе крупных холдинговых компаний.

**Abstract:** this article provides an overview of reports and presentations prepared by participants of the International scientific conference «Tax administration of transfer pricing: from theory to practice». The authors describe innovations followed the introduction of Chapter V.1 of the Tax Code «Related parties. General provisions on pricing and taxation. Tax control in related party transactions. Pricing provisions».

**Keywords:** transfer pricing; controlled transaction; tax administration.

В феврале 2012 года Финансовый университет совместно с Федеральной налоговой службой организовал Международную научно-практическую конференцию «Налоговое администрирование трансфертного ценообразования: от теории к практике». В работе конференции приняли участие 170 человек из 83 компаний реального и финансового секторов экономики, консультационных компаний, 10 высших учебных заведений, Комитета РСПП по налоговой политике, представители прессы. Конструктивно и с большим интересом обсуждались нововведения, связанные с вступлением в силу с 1 января 2012 г. Федерального закона от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» (далее — Закон № 227-ФЗ, Закон).

Открыла конференцию **проректор по научным исследованиям и разработкам Финансового университета, проф. М. А. Федотова**, подчеркнув, что конференция проводится с участием представителей государства в лице Министерства финансов Российской Федерации, Федеральной налоговой службы и представителей крупного бизнеса и консультантов, которые помогли в организации данного мероприятия — «Ernst&Young», «KPMG» и «PwC». Она выразила надежду, что поскольку люди, заинтересованные в том, чтобы практика применения трансфертного ценообразования в России шла цивилизованным путем, собрались в зале за круглым столом, где нет углов, то обмен мнениями между представителями государственных структур и бизнеса будет откровенным и плодотворным.

**Заместитель руководителя ФНС России А. Л. Оверчук**, открывая дискуссию, отметил, что идея проведения конференции появилась в июле прошлого года во время внесения поправок в Налоговый кодекс Российской Федерации (далее — НК РФ) через Государственную думу, когда существовала определенная напряженность у налогоплательщиков и у ФНС России, обусловленная масштабностью вносимых в порядок проведения налогового контроля применения трансфертного ценообразования изменений. Когда меняется философия отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами, вопросы налогового администрирования трансфертного ценообразования в условиях вступления в силу Закона № 227-ФЗ служат определенным катализатором качественного уровня этих отношений, поскольку из-за субъективизма в оценке эти вопросы занимают значительную долю в конфликтах в налоговой сфере.

Вместе с тем, несмотря на сложность методологий и на длительность взаимосогласительных и судебных процедур, механизмы, предлагаемые в рамках предварительных Соглашений о ценообразовании (далее — Соглашения), позволяют и налогоплательщику и налоговому органу лучше понять друг друга, обеспечить предсказуемость для государства при планировании налоговых поступлений и для бизнеса при капитализации компании.

ФНС России уделяет огромное внимание подбору и обучению кадров. Создано Управле-

ние трансфертного ценообразования и международных связей, куда пришли высококвалифицированные сотрудники, занимавшие позиции в различных компаниях, сделавшие карьеру в налоговых органах, в банковской сфере, понимающие бизнес-модели, логику принятия управленческих решений, имеющие опыт практической работы в бизнесе, связанном с применением трансфертного ценообразования. Они изучали опыт Организация экономического сотрудничества и развития (далее — ОЭСР), подходы зарубежных налоговых администраций к общению с налогоплательщиками, к решению методологических задач, проведению переговоров по Соглашениям о ценообразовании в налоговых органах Великобритании, Норвегии, Голландии, Германии, Франции, Италии.

Основные задачи, решаемые налоговыми органами в рамках контроля за применением трансфертного ценообразования, — это предотвращение вывода налоговой базы за рубеж (деньги должны оставаться в стране и работать на граждан России), а также выравнивание налоговых поступлений в бюджеты различных уровней и создание условий для выравнивания экономического развития различных регионов России.

Для более конструктивной и предметной дискуссии была организована работа двух сессий — «Правовые аспекты налогового администрирования вопросов трансфертного ценообразования» и «Практические вопросы налогового администрирования трансфертного ценообразования».

Модератор первой сессии **профессор М. А. Федотова** отметила, что в условиях, когда меняются правила экономического поведения, очень важно, чтобы новые правила позволили обеспечить формирование сбалансированного бюджета. Поэтому для участия в конференции был приглашен **директор Департамента налоговой и таможенной политики Минфина России И. В. Трунин**, который выделил следующие группы вопросов: Каковы цели Закона № 227-ФЗ? Какие изменения нужно внести в этот Закон, чтобы он работал более эффективно? Каковы должны быть подходы налоговых органов к администрированию?

По мнению **И. В. Трунина**, принятие Закона № 227-ФЗ преследует следующие цели: противодействие искажениям правил определения

налоговой базы по налогу на прибыль организаций в рамках холдинговых структур, группы организаций; разработка инструментария для противодействия такого рода искажениям во взаимоотношениях между взаимозависимыми лицами, в особенности между теми, которые находятся в разных странах. Необходимо фактически переоценить целый ряд сделок, проанализировать условия сделки, фактически применить то, что называется принципом «вытянутой руки».

Центр по налоговой политике и администрированию ОЭСР сделал заключение, что законодательные нормы, разработанные в России, соответствуют международным нормам. Тем не менее окончательный ответ на вопрос, насколько процесс налогового администрирования трансфертного ценообразования в России отвечает международным принципам, можно будет дать только после того, как начнется правоприменительная практика. Но уже сейчас бросается в глаза, что недостаточно детально в НК РФ урегулированы вопросы о применении трансфертного ценообразования к финансовому сектору (финансовым институтам и финансовым операциям), к правам на результаты интеллектуальной деятельности и прочим нематериальным активам. По мнению И. В. Трунина, в НК РФ прописано много ограничений на использование различных источников информации, хотя достаточно лишь одного ограничения: информация должна быть доступной как налогоплательщику, так и налоговому органу, нельзя использовать ту информацию, которой может обладать только одна сторона процесса. Есть много вопросов и к тем статьям НК РФ, которые относятся к финансовым показателям, показателям рентабельности, корректировкам. Следует уточнить положения, касающиеся Соглашения о ценообразовании, оно должно стать выражением воли как налогоплательщика, так и налогового органа. Очень много замечаний у налоговых органов и налогоплательщиков по поводу процедур налоговой проверки, уведомления, подачи налоговой декларации. Отдельно стоит обдумать блок положений НК РФ, которые касаются контроля над внутренними сделками: если сделка ограничивается только российскими организациями, состоящими на учете в российских налоговых

органах, то следует упростить процедуры контроля, уведомления, предоставления информации. **И. В. Трунин** отметил также сложность современных экономических операций, особенно в рамках холдингов, которые осуществляют деятельность на различных территориях. Концентрируя прибыль в определенных юрисдикциях, компании не всегда ставят целью минимизацию налогов. Необходимо сделать упор на выстраивании цивилизованных взаимоотношений налоговых органов с налогоплательщиками, чтобы не дискредитировать идею самого Закона. Во многих случаях, если налоговое администрирование останется традиционным, ни к чему хорошему это не приведет. Такой подход является залогом эффективной реализации закона.

Продолжая дискуссию, **партнер КПМГ в России и СНГ М. Ю. Орлов** обозначил ряд вопросов, которые требует незамедлительного решения. Во-первых, следует четко определить, какие сделки будут контролировать: доходные и расходные (как в Европе) или только доходные? Статьи 105.3, 105.14 Закона № 227-ФЗ четкого ответа не дают. Во-вторых, для ограничения количества сделок только крупными сделками следует четко определить порядок исчисления суммовых показателей. Из текста ст. 105.3 неясно, должны ли быть учтены все сделки между конкретными двумя организациями или должно быть «веерное» сложение, когда складываются сделки между всеми участниками, в т. ч. компаниями, являющимися взаимозависимыми лицами. Кроме того, есть проблемы двоякого толкования законодательства по признанию налогоплательщиков взаимозависимыми по иным основаниям, не связанным теми основаниями, которые напрямую закреплены в ст. 105.1; отсутствует четкость в определении круга сделок: включать ли туда финансовые операции? Также не определено, какие именно доходы (налогооблагаемые, либо включая такие) следует учитывать при определении пороговых значений (60 млн руб., 100 млн руб., 3 млрд руб.). По мнению М. Ю. Орлова, не следует относиться к внутренним сделкам с иностранными компаниями, зарегистрированными в России, как к внешнеэкономическим сделкам с пониженным порогом идентификации контролируемости сделки, поскольку эти компании платят рос-

сийские налоги. Он предложил в условиях начального периода для снижения рисков налогоплательщиков Минфину России и ФНС России инициировать подготовку рекомендаций по применению вышеупомянутого закона.

Включившись в обсуждение проблемных вопросов, партнер «Эрнст энд Янг» **Е. И. Ветер** прокомментировала особенности выполнения принципа «вытянутой руки» для компаний, вовлеченных в трансграничные сделки, особенно если их контрагенты находятся в странах ОЭСР. Они сталкиваются с проблемой двойного налогообложения, поскольку в Законе № 227-ФЗ отсутствует механизм, позволяющий сделать корректировки. Решить эту проблему можно путем инициирования взаимосогласительной процедуры двух государств. Она отметила также наличие проблем, связанных с определением однородных сделок и анализом рентабельности: нужно ли его проводить по каждой товарной позиции? Практика других стран показывает, что анализируется финансовый результат по группе однородных и взаимосвязанных сделок, и не только с товарами, но и с услугами. Главное, чтобы для этого было экономическое обоснование. Нерешенным остается вопрос о порядке проведения выездных и камеральных проверок, к примеру, по правильности исчисления налоговой базы по НДС, поскольку в других главах НК РФ остались перекрестные ссылки на раздел, связанный с применением трансфертного ценообразования.

Налогоплательщиков волнует также неопределенность с документацией. До какого уровня должна быть детализация? Должна ли документация содержать только минимальную информацию, достаточную для защиты от штрафных санкций? Нужно ли документальное описание функционального анализа? За рубежом сложились два подхода к документированию сделки и обоснованию цены для целей налогообложения: централизованный и децентрализованный. Централизованное документирование подходит для компаний, работающих со множеством юридических лиц, когда есть некая штаб-квартира, берущая ответственность за проработку единой методологии документирования, а дочерние предприятия на местах занимаются сбором необходимой информации

и, может быть, локализацией той информации, которую им дают штаб-квартиры. Данный подход может быть приемлем не только для трансграничных сделок, но и для российских холдингов, осуществляющих типовые сделки со множеством взаимозависимых лиц. При децентрализованном документировании каждой дочерней компании дается воля и свобода действий — они самостоятельно готовят документацию. Данный подход чреват определенными рисками, поскольку одни и те же сделки могут документироваться по-разному.

**Заместитель руководителя ФНС России А. Л. Оверчук**, модератор второй сессии, посвященной практическим вопросам налогового администрирования трансфертного ценообразования, подчеркнул, что выстраивается очень хорошая, профессиональная дискуссия между налоговым органом и налогоплательщиками по вопросам Соглашения о ценообразовании. Несмотря на то что отчетный период наступит до 20 мая 2013 г., ФНС России стремится не затягивать вопрос с подготовкой уведомления.

Продолжил дискуссию **начальник Управления трансфертного ценообразования и международного сотрудничества ФНС России Д. В. Вольвач**, который предложил рассматривать новации в законодательстве не просто как принятие отдельного раздела НК РФ, а как первые конкретные и структурированные шаги по изменению взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками. Это требует совершенно нового восприятия налогового права и налоговых правоотношений. Движение и прогресс в мышлении требуется не только от законодателя и не только от правоприменителя, но и от всех налогоплательщиков. На официальном сайте Федеральной налоговой службы есть раздел «Трансфертное ценообразование», который наполняется не только нормативными документами, контактной информацией, но и разъяснениями Министерства финансов Российской Федерации, подготовленных с учетом заключений ФНС России. Статус этих разъяснений ограничен: налогоплательщики вправе ими не руководствоваться, но было бы правильно на них ориентироваться. Кроме того, для налоговой службы важно мнение профессионального сообщества, как российского, так и зарубежного, поскольку ра-

ботники налоговых органов стремятся к тому, чтобы подходы и взгляды соответствовали не только букве, но и духу закона. Затем он обратил внимание присутствующих на то, что не все нормы Закона № 227-ФЗ вступили в силу с 1 января 2012 г. В целях структурной и правовой адаптации, а также подготовки организаций к новым правилам ведения учета по ряду норм предусмотрены достаточно пролонгированные переходные положения, но Соглашения можно заключать уже с этого года.

На сегодняшний день и налоговые органы, и бизнес-сообщество заинтересованы в дальнейшем расширении взаимодействия, повышении эффективности мер налогового администрирования. Принятие Закона № 227-ФЗ и внедрение такой новой формы налогового администрирования, как Соглашение о ценообразовании, означает существенный прогресс в этом направлении. По мнению **Д. В. Вольвача**, преимуществами заключения Соглашения являются определенность, минимизация возможных разногласий по спорным вопросам, более высокая степень предсказуемости размера будущих налоговых обязательств налогоплательщика. Кроме того, при заключении двухстороннего Соглашения о ценообразовании, то есть с привлечением уполномоченного органа, иностранного государства, налогоплательщик может избежать двойного налогообложения, когда цена сделки для целей налогообложения была скорректирована в одном государстве, но при этом осталась неизменной в другом. Для каждой группы однородных сделок необходимо заключать отдельные Соглашения. Нужно стремиться заключать Соглашения на более длительный период времени. При этом с учетом больших временных и трудовых затрат в большинстве случаев налогоплательщику вместо заключения Соглашения целесообразно и достаточно вести документацию по трансфертному ценообразованию, которая будет обосновывать цены в контролируемых сделках. Тем более что методология определения цен для целей налогообложения по сделкам является общепринятой и очевидной. Опыт Германии, Великобритании, США, Японии показывает — Соглашения заключают по сложным вопросам применения трансфертного ценообразования, когда предметом контролируемой сделки являются нема-

териальные активы, когда налогоплательщик применяет какие-то достаточно интересные, сложные методы определения цены или комбинацию существующих методов, когда применяются специфичные корректировки, подходящие налогоплательщику. В Соглашении в обязательном порядке должны содержаться положения о перечне, порядке и сроках представления документов, подтверждающих исполнение Соглашения. Детальность периодического представления этих документов в налоговые органы в целях мониторинга Соглашений может различаться в зависимости от сложности методологии определения цены сделки для целей налогообложения.

**Д. В. Вольвач** обратил также внимание на то, что государственная пошлина не является платой за заключение Соглашений, по своей сути она не предполагает компенсацию затрат государственного органа на проведение этого действия. В настоящее время готовится уведомление о контролируемых сделках, до его передачи на согласование в Министерство финансов Российской Федерации предполагается открытое обсуждение с налогоплательщиками. Этот документ должен содержать в себе минимально необходимую, достаточную информацию для того, чтобы налоговый орган мог оценить и принять управленческие решения по представляемым материалам.

На проблемах Соглашения о ценообразовании остановился в своем выступлении **партнер PwC Россия А. В. Колчин**, подчеркнув, что налогоплательщики и налоговые органы и в ходе предварительных обсуждений, и в ходе заключения представительных Соглашений проходят путь повышения взаимного доверия и учатся говорить на одном и том же языке. Институт предварительных Соглашений о ценообразовании введен в Польше в 2006 году (заключается около 4 Соглашений в год), в Китае с 2002 года (заключается около 10 Соглашений в год), в Австралии с 1991 года (около 20 Соглашений в год). При этом возрастает число двухсторонних Соглашений, в основном заключаются Соглашения в отношении более сложных сделок, услуг, нематериальных активов. В подавляющем большинстве случаев используются методы, основанные на анализе прибыльности, преимущественно на методе сопоставимой рентабельности.



Один из серьезных вопросов, без которых невозможно осуществлять контроль за применением трансфертного ценообразования и разрабатывать ценовую политику, — это информационные источники. В связи с этим особый интерес вызвал доклад **генерального директора службы финансово-экономической информации ЗАО «Интерфакс» С. Ю. Яковлева**, поделившегося проблемами, с которыми они столкнулись при создании специальных приложений на базе данных «СПАРК». В эту базу входит информация о 20 миллионах организациях и индивидуальных предпринимателях в России, в т. ч. ликвидированных. Она позволяет исследовать компании на предмет соответствия их деятельности ОКВЭД. Основная задача — это создать удобный интерфейс с возможностью расчета интервалов рентабельности в соответствии с НК РФ, сокращения времени за счет автоматизации всех процессов, верификации деятельности компаний своими силами, обеспечения возможности последующей проверки и расчета как со стороны пользователя, так со стороны налогового органа. В соответствии с приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 05.10.2011) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» расширена статистическая отчетность, количество форм доведено до пяти вместо прежних двух — в результате по каналам Росстата по итогам 2012 года можно будет собрать достаточно полную информацию о финансовых показателях компаний. В настоящее время из более чем 4 миллионов юридических лиц раскрывают свою бухгалтерскую отчетность около 700 000 компаний, это 18%. По различным оценкам, более 1,5 миллионов компаний являются так называемыми «техническими» компаниями или «однодневками». Проблемным остается вопрос нахождения сопоставимых сделок, поскольку в Роспатенте фиксируются лицензиат, лицензиар и предмет сделки, но условия сделки, их виды (коммерческие и финансовые) не фиксируются, так как это в функции Роспатента не входит. Задача «Интерфакса» — обеспечить с помощью прозрачного и понятного инструмента анали-

тиков и регулирующие органы максимально полной информацией, которая имеется по российским юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

О правах налоговых органов в ходе выездных и камеральных налоговых проверок, о порядке заключения Соглашения о применении трансфертного ценообразования, о проблемах симметричных корректировок много говорилось в аргументированных выступлениях проректора по учебной работе Финансового университета, профессора Л. И. Гончаренко, руководителя проекта «Трансфертное ценообразование» ООО «СИБУР» А. А. Артамонова, вице-президента по налогам ОАО «ТНК-ВР Менеджмент» С. А. Иванова, руководителя аналитической службы «Пепеляев Групп» В. М. Зарипова, заместителя председателя Комитета РСПП по налоговой политике А. В. Тихоновского, старшего налогового менеджера компании «PwC» И. Г. Русаковой, заместителя начальника Управления трансфертного ценообразования и международного сотрудничества ФНС России А. С. Собчука и других участников конференции.

Участники конференции пришли к выводу, что Закон № 227-ФЗ вводит более современные стандарты налогового контроля применения трансфертного ценообразования и закрывает некоторые очевидные «пробелы» действующего законодательства. Он предусматривает методы установления рыночных цен по контролируемым сделкам, не устанавливая, в отличие от действующих норм, строгую очередность применения этих методов. Закон содержит ряд положений, явно благоприятствующих представителям крупного бизнеса. Это, во-первых, освобождение от признания контролируемыми сделок между участниками консолидированных групп налогоплательщиков, во-вторых, возможность заключения соглашения о ценообразовании для крупнейших налогоплательщиков. Положительным моментом для российских налогоплательщиков является введение возможности симметричных корректировок для контрагентов налогоплательщиков, в отношении которых производится пересчет цен сделок.



ГОЛОСОВ О. В.  
GOLOSOV O. V.

УДК 332 (045)

## МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ: АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ

### MODELLING OF REGIONAL SYSTEM: UPDATING OF APPROACHES

**Аннотация:** в статье рассматриваются методологические аспекты моделирования региональной экономики, в т. ч. наиболее распространенные научные методы, широко используемые в региональных экономических исследованиях. Исследуются процессы разработки и применения экономико-математических моделей. Расширено представление о принципах моделирования региональных социально-экономических систем.

**Ключевые слова:** региональная экономика, методы исследования, принципы моделирования, построение дерева целей.

**Abstract:** in article methodological aspects of modeling regional economy, including the most widespread scientific methods which are widely used in regional economic researches are considered. Processes of development and application of economic-mathematical models are investigated. Idea of principles of modeling regional social and economic systems is expanded.

**Keywords:** regional economy, research methods, modeling principles, creation aim-tree.

Одной из важнейших задач оптимального функционирования и развития региональных систем на современном этапе является целевой характер регулирования, ориентированный на обеспечение позитивных тенденций в регионе, а также его социально-экономическую результативность. Этот приоритет определен недостаточной функциональной действенностью и обоснованной ориентацией развития региона. В этих условиях особое значение приобретают управленческие воздействия. Управление на региональном уровне позволяет учитывать специфику отдельного региона, локально ослаблять (демпфировать) негативные воздействия общегосударственной политики. Выбор оптимального варианта развития региона на базе существующих ресурсных ограничений невозможен без развития методологии региональной экономики — одной из отраслей экономических знаний, предметом которой является изучение основных тенденций социально-экономического регионального развития, размещения отраслей экономики с учетом природно-эко-

номических, демографических и экологических особенностей регионов, а также межрегиональных и внутрирегиональных связей.

Рассмотрение методологических аспектов моделирования региональных социально-экономических систем включает выявление особенностей научных методов, используемых в региональных экономических исследованиях:

1. *Метод таксонирования.* Это процесс членения территории на сопоставимые или иерархически соподчиненные таксоны. Таксоны — равнозначные или иерархически соподчиненные территориальные ячейки, к примеру, административные районы, муниципальные образования. Фактически процесс районирования на любом уровне является таксонированием.

2. *Метод экономико-географического исследования* в свою очередь подразделяется на три составные части: региональный метод (исследование путей формирования и развития территорий, изучение развития и размещения общественного производства в региональном развитии), отраслевой метод (исследование путей форми-

рования и функционирования отраслей экономики в географическом аспекте, изучение развития и размещения общественного производства в отраслевом разрезе), местный метод (исследование путей формирования и развития производства отдельного города, селения, изучение развития и размещения производства по его первичным ячейкам).

3. *Системный анализ.* Этот метод опирается на принцип поэтапности (постановка цели, определение задач, формулировка научной гипотезы, комплексное изучение особенностей оптимального варианта размещения отраслей); это метод научного познания, который позволяет изучать структуры отраслей хозяйства, их внутренние связи, их взаимодействие.

4. *Метод систематизации.* Он связан с разделением изучаемых явлений (исходя из целей исследования) и избранными критериями их совокупности, характеризующимися определенной общностью и отличительными признаками. Речь идет о таких приемах, как классификация, типология, концентрация и др.

5. *Балансовый метод* характеризуется становлением отраслевых и региональных балансов. Составление отраслевых и региональных балансов способствует выбору правильного, научно обоснованного соотношения между различными отраслями рыночной специализации, а также отраслями, дополняющими территориально-производственный комплекс, инфраструктуру (материальную и социальную). Составление отраслевых и региональных балансов способствует определению рационального уровня комплексного развития регионов, наличия в их развитии диспропорций.

6. *Метод экономико-математического моделирования* (моделирование территориальных пропорций развития экономики региона, моделирование по отраслям хозяйства региона, моделирование формирования хозяйственных комплексов региона).

Метод экономико-математического моделирования с учетом современных электронных средств позволяет с минимальными затратами труда и времени обрабатывать огромный и весьма разнообразный статистический материал, различные исходные данные, характеризующие уровень, структуру, особенности социально-экономического комплекса региона. И

что особенно важно — выбирать оптимальные решения, оптимальные варианты модели в соответствии с теми целями, которые поставлены перед региональным исследованием. По мнению академика Н. Н. Некрасова, высказанному еще в 70-е годы, основой региональных экономических экономико-математических моделей являются следующие положения:

- социально-экономические аспекты каждого конкретного региона рассматриваются, как основная часть общей системы регионов страны; отсюда вывод: оценка различных вариантов эффективного формирования региона исходит и из оптимальных территориальных экономических пропорций народного хозяйства на определенный период;

- региональные территориальные модели корректируют отраслевые модели размещения экономики на основе территориальной социально-экономической информации, перспективного баланса природно-ресурсного и трудового потенциала, сети городских и сельских поселений, транспортных связей и т. д.;

- региональные модели неразрывно «связаны с моделями территориальных пропорций, отраслевыми экономико-математическими расчетами и представляют органичную часть общего научно-методического подхода к вариантной оценке перспективного размещения производительных сил и оптимального формирования экономики всей системы регионов».

7. *Вариантный метод размещения производительных сил региона.* Этот метод чаще всего используется при разработке схем размещения производства на территории региона на первых этапах планирования и прогнозирования. Он предусматривает рассмотрение вариантов различных уровней развития хозяйства тех или иных регионов, вариантов территориальных экономических пропорций по регионам.

8. *Картографический метод.* Этот метод позволяет наглядно представлять особенности размещения.

9. *Геоинформационный метод* — создание геоинформационных систем (банков) информации.

Также используются некоторые другие методы: методы социологических исследований, сопоставления региональных уровней жизни населения и прогнозирования развития региональной социальной инфраструктуры, метод

порядковой классификации объектов регионального анализа и др.

Чтобы разработать совокупность методов управления, адекватных изучаемому объекту, необходимо, прежде всего, уяснить его реальные особенности, т. е. правильно описать объект управления. Таким образом, должна быть построена модель объекта (математическая или эвристическая), которая включала бы его основные характеристики. Выделение этих характеристик составляет существенную часть аналитической исследовательской работы и отражает степень познания объекта. Это особенно важно подчеркнуть в связи с тем, что для подавляющего большинства более или менее сложных объектов (систем) принципиально невозможно построить модель, исчерпывающе описывающую объект.

По содержанию исходную информацию, используемую при построении экономико-математических моделей, можно разделить на общетеоретическую (научные теории, описывающие классы изучаемых экономических объектов или процессов), предметно-теоретическую (предпосылки относительно класса изучаемых экономических объектов или процессов, принимаемые при построении модели), объектную, относящуюся главным образом к моделируемому объекту или классу таких объектов, — значения показателей, оценки их достоверности, инструментальную, относящуюся к приемам, методам и инструментам моделирования, и целевую, характеризующую цели и задачи исследования, в том числе сферу применения модели. Инструментальная информация, которой владеет исследователь и которая определяет круг возможных методов и приемов на различных этапах моделирования (от проведения наблюдений и оценки степени определенности или характера неопределенности исходных данных до алгоритмов оценивания параметров модели), часто носит субъективный характер. Иногда эта информация в силу научных традиций как бы «объективизируется», закрепляется в качестве привычных средств (например, таких как метод наименьших квадратов).

Значительная часть конкретно-теоретической информации также носит субъективный характер. Важно, что принадлежность модели к той или иной категории (модели теории или

модели объекта) невозможно определить ни по виду модели, ни по декларируемому целевому назначению. Для этого необходимо знать состав информации, которая использовалась при построении модели, и способ ее использования.

Необходимо знание не только базисных теоретических положений, на которых основана модель (вроде перечня факторов производства для производственной функции), но и значительно более конкретных предпосылок, касающихся особенностей протекания технологических, социальных и хозяйственных процессов в сфере объекта моделирования. Например, если речь идет о производственной функции, то это касается возможности взаимозамены факторов, их независимого изменения, наличия инвариантов процесса производства и т. п. Не следует, однако, думать, что использование этой «общетеоретической» (т. е. относящейся к классу реальных объектов) и предметно-теоретической априорной («прикладной», т. е. относящейся к данному объекту) информации касается только выбора функциональных форм зависимостей. При оценке параметров используются критериальные функции, выбор или построение которых также должны быть обоснованы той или иной информацией (о цели построения модели, о степени определенности (неопределенности, недостоверности) других видов исходной информации и желательности учета той или иной части информации при построении модели).

Каждая модель, таким образом, есть сплав объективных данных, субъективных сведений и традиционных приемов, а также инструментальных, т. е. заключенных в самом «строительном материале», математических конструкциях. Понятно, что интерпретация компонентов такой модели применительно к объекту моделирования затруднена, если не знать структуры и объема исходной информации.

Отношение к методологии экономико-математических исследований в разные периоды развития экономической науки было различным. Еще недавно многим казалось, что накоплен столь значительный опыт модельных разработок, что нужно только сполна использовать уже найденное ранее. В настоящее время усиливается сознание того, что проблемы построения моделей зависимостей между эко-

номическими показателями так же, как и общеметодологические проблемы построения экономико-математических моделей, в настоящее время далеки от окончательного решения. Отсутствие единой и обоснованной методологии и методики моделирования создает ситуацию, в которой различные модели одного и того же объекта с трудом поддаются проверке на адекватность, сравнению, не допускают возможности системного комплексирования и т. д. В результате рекомендации, выдаваемые на основе модельных расчетов как для теории, так и для экономической политики и практики, часто не дотягивают до минимального уровня объективности и имеют весьма субъективный характер.

Одновременно с потребностью в развитии методологии построения и применения математических моделей назрела и необходимость инвентаризации имеющегося модельного хозяйства, инструментария экономико-математического моделирования и конкретных результатов его применения. Это было бы полезно для формирования базы дальнейшего развития экономико-математического направления.

Редукционистские тенденции в современной науке связаны с пониманием того, что объективные характеристики сложной многоуровневой системы не могут быть получены, если не исследованы ее внутренние элементы. Стремление понять свойство целого путем изучения частей особенно необходимо потому, что взаимосвязь элементов рассматривается как внутренний механизм, управляющий поведением целой системы. Конкретная цель редукции — сведение исходной задачи к подзадачам и получение таких элементарных подзадач, каждая из которых могла бы быть решена с применением какого-либо метода.

Научное знание на любом этапе своего развития характеризуется определенной структурой. Оно организовано таким образом, что в основе его лежат некоторые фундаментальные теории.

Различные виды региональных экономических систем обладают своими специфическими пространственными формами, временными ритмами, своей внутренней организацией. Новое качество целого возникает, конечно, на

основе свойств его частей за счет их особой организации в пределах целого. Новые законы, характеризующие особый тип устойчивости системы, не могут быть сведены к более простым закономерностям элементов уже хотя бы потому, что они представляют собой не только результат действия отдельных законов, но и следствие их организации.

Иерархия является распространенным типом структуры системных объектов. Поэтому всюду, где приходится иметь дело с иерархией, обнаруживается одна важная особенность: целостность оказывается разложимой на элементы, каждый из которых ведет себя как целостность. Последняя как особое свойство системных объектов присуща и системе в целом, и ее частям. Целостность проходит через уровни иерархической структуры. При формировании реальных иерархических структур осуществляется не только формальная процедура разбиения исходной системы, но и обеспечивается тем или иным способом целостность, относительная самостоятельность выделяемых частей (подсистем). Автономность выделяемых подсистем обуславливается возможностью принятия на данном уровне самостоятельных управленческих решений.

Возможности структуризации сложной цели весьма разнообразны, поскольку существуют различные варианты возможного выбора признаков декомпозиции целей. Последнее обусловлено наличием различных организационно-технологических путей достижения главной цели. Следовательно, существуют различные альтернативные варианты описания структуры цели<sup>1</sup>. В качестве признаков декомпозиции могут выступать предметная или технологическая специализация процессов их достижения, пространственная или временная характеристика получения результатов.

Существует большое количество конкретных отношений между элементами действительности. Вместе с тем в основе этого широкого многообразия отношений находится конечный набор базовых отношений. Базовый набор отражает выбор тех или иных отношений при реализации структуризации. Остальные отношения сводятся к комбина-

<sup>1</sup> Нильсон Н. Искусственный интеллект. М.: Мир, 1973.

ции базовых отношений. Базовые отношения делятся на группы: временные, пространственные, казуальные и др.

Метод дерева целей был разработан в процессе системного анализа. Этот метод служит основным инструментом для выявления взаимосвязи и отношений между целями, увязки целей высшего уровня с конкретными средствами их достижения на низшем уровне. Структура дерева целей является в первом приближении моделью системы, указывая на взаимосвязь и взаимоподчиненность ее подсистем. Методологией выделения целей является структурный анализ, который определяется как способ установления труднонаблюдаемых свойств вещей и явлений с помощью анализа их систем.

Дерево целей используется для анализа и структуризации региональных экономических систем, в которых можно выделить несколько структурных (иерархических) уровней, а также в процессе проектирования системы — в качестве инструмента обеспечения полноты охвата ее функционирования. Цель в общем случае указывает направление действий. Цель есть точка схождения траекторий поведения системы.

Дерево целей позволяет представить полную картину взаимосвязей будущих событий, связанных с достижением целей. Оно служит основой для разработки задач на соответствующий период, обеспечивает работу по доведению целей до непосредственных исполнителей путем построения соответствия между организационной структурой управления и структурой целей. Обеспечение целевого подхода в управлении производством не ограничивается постановкой цели. Выработка целей — это первый этап управления. Не менее важным этапом является организация работы по их практической реализации.

Достижение целей зависит от целого ряда факторов. Осознание цели включает и способ ее осуществления, т. е. постановка цели несет в себе элемент планирования. В плане содержатся средства, методы и сроки решения поставленных задач<sup>2</sup>.

В экономике зачастую цель связывают с конкретными конечными результатами, на дости-

жение которых направлена деятельность. Такое понимание цели открывает возможности повышения эффективности экономических систем на основе управления по конечным результатам. Способом раскрытия структуры цели как конечного результата является дерево целей. Дерево ресурсов и дерево целей являются главными инструментами программно-целевого метода планирования. К ресурсам относят все то, что не входит в понятие организационной структуры, но используется при достижении цели: люди (кадры), энергия полуфабрикаты, сырье, финансы, информация.

Дерево целей строят тогда, когда главную цель организации не удается непосредственно связать со средствами ее достижения. В этом случае главная цель разбивается на мелкие цели, призванные обеспечить ее достижение. Дерево целей создается для более детального анализа проблемной ситуации и наглядного ее представления. Все дерево представляет собой единую, но детализированную цель в целом. Построение дерева целей является важным моментом при разработке управляющих решений. Дерево целей должно составляться лицами и органами, ответственными за определение целей с привлечением экспертов. От полноты и реальности дерева целей в решающей степени зависит качество всей последующей деятельности. Разработка дерева целей — длительный процесс с различными уточнениями и изменениями.

Универсальных процедур построения дерева целей не существует. Выбор способа построения дерева зависит от исследователя, разрабатывающего систему целей и его представления о решаемых задачах. Можно предположить следующий ряд положений, которые в первом приближении можно рассматривать как основные требования и правила построения дерева целей<sup>3</sup>:

1. *Построение дерева целей* начинается с формулирования главной цели (цели высшего уровня), которая указывает общее направление, обозначение всего дерева целей. Главная цель формулируется достаточно широко путем синтеза целевых установок, отвечающих объективным потребностям. Вся дальнейшая работа по

<sup>2</sup> Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине. М.: Наука, 1968.

<sup>3</sup> Наянзин Н. Г. Системный анализ. Ч. 2. Целеполагание и структуризация целей. Владимир: ВГПУ, 1997.

построению дерева целей есть конкретизация исходной, главной цели. По мере перехода на каждый последующий нижний уровень иерархии цель детализируется в более конкретные понятия, приобретает сначала определенные качественные, а затем и количественные характеристики. Описание каждой цели древа должно полно раскрывать ее содержание и устанавливать степень или факт ее достижения. Древо целей можно рассматривать как каркас, нагруженный разнородной содержательной информацией.

2. *Редукция цели.* Разворачивание главной цели в систему целей сводится к ее редукции, т. е. сведению главной цели к совокупности ее подцелей, а затем к множеству подцелей этих подцелей и т. д. В результате главная цель последовательно разбивается на все более и более простые вещи, которые могут быть достигнуты простейшим путем. Редукция главной цели проводится как на формальной, так и на неформальной основе. Неформальный подход обусловлен участием экспертов на всех этапах декомпозиции цели. К формальной части относятся процессы, которыми руководствуются эксперты при построении древа целей, а также способы обработки их суждений и получения коллективного мнения. Цели верхнего уровня формулируются в обобщенном виде. По мере перехода на каждый последующий нижний уровень иерархии цели декомпозируются (детализируются) в более «мелкие» конкретные цели на постепенно понижающихся уровнях.

В тех случаях, когда построение древа целей не предполагает получения относительных оценок их значимости, главной задачей является структуризация различных направлений деятельности (действий), реализация которых приводит к решению поставленной проблемы (достижению главной цели), при этом соблюдается принцип от общего к частному. Сам процесс построения древа целей по мере образования новых ветвей включает непрерывную корректировку и перестроение как древа в целом, так и отдельных ветвей.

3. *Субординация целей.* Древо целей следует считать совокупностью целей и подцелей. Каждая вершина древа представляет собой цель для всех исходящих из нее ветвей. Каждая цель

осуществляется с помощью успехов, достигнутых на всех исходящих ветвях. Цели нижнего уровня (подцели) вытекают из вышестоящих целей и подчиняются им. Цели нижнего уровня всегда являются средствами достижения целей высших уровней, т. е. вплоть до самого верхнего уровня цели и средства все время меняются местами. Достижение общей (главной) цели обеспечивается выполнением дробных, частных подцелей (задач). Ни одна цель высшего уровня иерархии (кроме самого нижнего уровня) древа целей не достигается непосредственно, а лишь путем достижения подцелей, на которые она разбивается. Средства к достижению цели являются ее подцелями и в свою очередь становятся целями для следующего нижестоящего уровня иерархии. Наибольший объем информации содержат цели верхних и самых нижних уровней древа целей, т. е. главные цели организации и конкретные средства их реализации. Промежуточные цели являются лишь вспомогательными инструментами упорядочения информации, осмысления проблемы, обеспечения полноты и других требований. Цели верхних уровней (стратегические цели) более устойчивы и постоянны во времени. Цели средних уровней (тактические) более подвержены изменениям. Незначительные изменения в формулировках или оценках целей верхнего уровня могут существенно повлиять на состав и число целей среднего уровня. Цели самого нижнего уровня значительно более изменчивы, динамичны, так как они в значительной степени подвержены влиянию различного рода факторов внутренней среды региональной экономической системы и ее внешнего окружения.

4. *Полнота редукции цели.* Каждая цель рассматриваемого уровня должна быть представлена в виде полного перечня подцелей следующего ниже лежащего уровня. Этот перечень должен полностью определять исходную цель и быть достаточным для ее описания. Иначе исходящие из одной вершины ветви должны образовать замкнутое множество, т. е. должен существовать полный, исчерпывающий перечень возможностей, связанных с данной вершиной древа. Эта замкнутость может быть представлена в виде перечня всех элементов конечного множества.

5. *Состязательность целей.* При построении дерева целей может иметь место состязательная ситуация. Состязательность целей состоит в том, что успешное достижение одной цели может препятствовать достижению другой цели. В такой ситуации приходится поступать степенью реализации одной цели во имя достижения другой.

6. *Измеримость целей.* Рабочие цели требуют конструктивного их определения, т. е. установления способов, которыми может быть измерена степень достижения каждой цели.

7. *Адресность цели.* Каждая вершина (цель) дерева должна быть адресована к конкретному организационно обособленному субъекту деятельности, исполнителю — лицу, ответственному за принятие решения.

8. *Ресурсное обеспечение целей.* Для каждой цели на каждом уровне должно быть предусмотрено ресурсное обеспечение — кадровое, материальное, финансовое, информационное и временное. Время задает начало, порядок и момент достижения цели. Так как это можно сделать для каждой цели, в том числе и для подцелей, в социально-экономических системах образуется система времени, соответствующая системе длительности достижения цели.

9. *Гибкость (эластичность) цели.* Наличие возможности корректировки подцелей, вызванной необходимостью проведения уточнений, согласований и изменений целей как в процессе построения дерева целей, так и при изменении внутренней среды и ее внешнего окружения, позволяет своевременно реагировать на происходящие изменения, вызываемые различными, в том числе и случайными, факторами.

10. *Признак завершенности построения дерева целей.* При любом способе декомпозиции главной цели возникает вопрос о правилах остановки — достижения нужного уровня (глубины) разбиения. Выбор такого уровня зависит от целей исследователя и от того, кто разрабатывает систему целей, как он представляет стоящие перед ним задачи и видит их взаимосвязь. Признаком завершенности построения дерева целей является выделение уровня, на котором указаны альтернативные способы достижения цели. Последние, в сущности, уже являются не целями, а способами их достижения<sup>4</sup>.

По мере того как расширяется область применения методов моделирования, становится все труднее определить, какие уровни представления в модели наилучшим образом подходят для решения поставленных задач. Это особенно верно по отношению к моделям, используемым для проектирования региональных экономических систем. В контексте конкретной задачи совсем необязательно подробно моделировать всю систему в целом. Чаще всего интерес исследователя сосредотачивается на определенной ее части, детали поведения которой бывает желательно представить на соответствующем уровне, в то время как остальные части системы можно отобразить в более упрощенной форме<sup>5</sup>. Метод развития моделей, совмещающих описание представляемого объекта на различных уровнях, является необходимой предпосылкой превращения методов моделирования в удобный инструмент проектирования региональных систем.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. *Винер, Н.* Кибернетика или управление и связь в животном и машине / Н. Винер. – М.: Наука, 1968.
2. *Винокуров, В. А.* Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
3. *Голосов, О. В.* Регион: модельное отображение / Голосов О. В., Лаптев О. В. – М.: Экономика, 2007.
4. *Наянзин, Н. Г.* Системный анализ. Ч.2. Целеполагание и структуризация целей / Н. Г. Наянзин. – Владимир: ВГПУ, 1997.
5. *Нильсон, Н.* Искусственный интеллект / Н. Нильсон. – М.: Мир, 1973.

<sup>4</sup> Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.

<sup>5</sup> Голосов О. В., Лаптев О. В. Регион: модельное отображение. М.: Экономика, 2007.



УДК 378 (045)

БЕККЕР Е. Г.  
BEKKER E. G.

## ОСОБЕННОСТИ БРЕНДА ВУЗА

## BRAND UNIVERSITY PECULIARITIES

**Аннотация:** в рамках статьи рассматриваются тенденции последних лет на рынке высшего образования, способствующие усилению конкуренции между вузами, объясняется роль бренда вуза в данной ситуации, описываются особенности бренда «производителя высшего образования» через специфику товара «высшее образование» по сравнению с другими товарами и через особенности каналов распространения информации о товаре «высшее образование», в которых основным является рейтинг вузов. Автором предлагаются специфические элементы бренда вуза: квалифицированные преподаватели, способные студенты, высокооплачиваемые выпускники, — и делается вывод, что отправной точкой при воспроизводстве бренда вуза должно быть качество преподавателей.

**Ключевые слова:** бренд вуза; особенности бренда вуза; товар «высшее образование»; рейтинги вузов; специфические элементы бренда вуза; процесс воспроизводства бренда вуза.

**Abstract:** the article considers the recent trends in the market of higher education, which cause to increased competition between universities, explains the role of brand in this situation, describes the features of the brand of "producer of higher education" using the specifics of the goods "higher education" compared with other commodities, and using the channel of spreading information about a product "higher education", which includes rating of university. The author suggests specific elements of the brand university: qualified professors, clever students, well-paid graduating students and concludes that the starting point for the reproduction of the brand university should be the quality of professors.

**Keywords:** brand university; peculiarities of the brand university; product "higher education"; university rankings; specific elements of the brand university; reproduction of the brand.

Мы живем в век конкуренции производителей, а не потребителей. Рыночная экономика спросоограниченная. Потребитель становится все более избалованным, поэтому и производитель должен быть более изощренным. Рынок образовательных услуг не является исключением.

К началу 2012 года вузы России находятся в жесткой конкуренции. Тенденция сокращения числа вузов с 1134 в 2008/09 учебном году до 1080 в 2011/12 сопровождается сокращением численности студентов с 7,5 млн до 6,5 млн (см. рис 1). При чем темп падения числа вузов за этот период составил 4,8%, а темп падения числа студентов — 13,3%. Если в среднем на один вуз в период 2004–2009 года приходилось по 6,6–6,7 тыс. студентов, то в 2011 году их осталось 6 тыс.

И дальше ситуация для вузов не улучшится, так как параллельно с этим явлени-

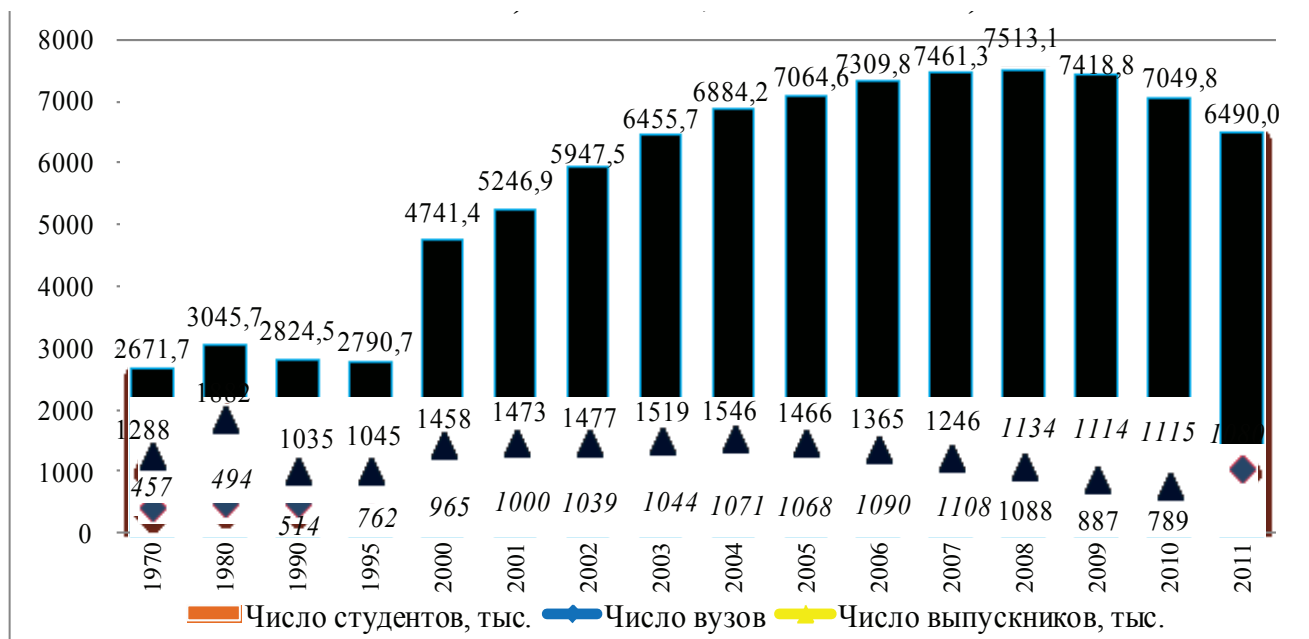
ем идет сокращение числа абитуриентов. В 2005 году школу закончило около 1,5 млн выпускников, а к 2011 году их уже в 2 раза меньше. И такая тенденция сохранится до 2017–2018 года, когда подрастет поколение первоклассников 2007 года, именно с этого года наметился рост числа первоклассников с 1,2 млн до 1,5 млн в 2011 году.

По данным из рис. 1 можно заметить, что рост числа студентов наблюдался вплоть до 2008 года, в то время как падение числа абитуриентов началось уже в 2005 году. Это объясняется тем, что в вуз идут не только выпускники школ конкретного года, но и окончившие колледжи, техникумы, а также выпускники прошлых лет. Но постепенно данные источники новых студентов начинают иссякать, так как аналогичные тенденции падения числа студентов не миновали и учреждения начального (НПО) и среднего профессионального образо-

вания (СПО)<sup>1</sup>, да и «свободные» абитуриенты когда-то закончатся.

Описанную ситуацию усугубляет применение системы ЕГЭ, что позволяет абитуриентам при поступлении выбирать до 5 вузов<sup>2</sup>. А предложение ректора Высшей школы экономики

Ярослава Кузьмина о том, чтобы каждый человек, сдавший ЕГЭ на «четверку» или «пятерку», получал бюджетный грант и с ним шел в вуз, также приводит к росту конкуренции между вузами за потребителя-студента.



**Рисунок 1.** Динамика численности вузов, студентов (на начало учебного года) и выпускников (на конец учебного года), в России, 1970–2011 гг.

Основной костяк вузов по направлениям сформировался, но они не имеют большой рыночной власти, так как есть множество похожих вузов-заменителей. Согласно экономической теории такая рыночная структура называется монополистической конкуренцией, когда остаться в выигрыше на рынке можно только через дифференциацию своего продукта, заняв свою нишу. И из всего многообразия факторов дифференциации, таких как качество товара, реклама, сервис, расположение офиса продаж, основным на рынке высшего образования, на наш взгляд, выступает бренд, который охваты-

вает все вышеперечисленные характеристики.

Для начала рассмотрим, что из себя представляет специфический товар — высшее образование.

**Понятие и особенности товара «высшее образование».** Выходя на рынок услуг высшего образования и представляя платежеспособный спрос, подкрепленный баллами ЕГЭ или результатами олимпиад<sup>3</sup> (возможность потребителя приобрести услугу у того или иного вуза), потребитель уже имеет какое-то представление о желаемом товаре.

Согласно Большой советской энциклопедии высшее образование — это совокупность си-

<sup>1</sup> Для учреждений начального профессионального образования самым «урожайным» был 2002 год (1651 тыс. студентов), а для учреждений среднего профессионального образования 2003 год (2612,1 тыс. студентов), после которых началось снижение количества студентов. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.03.2012).

<sup>2</sup> О дефиците абитуриентов и стоимости обучения [Электронный ресурс]. URL: [http://postyplenie.ru/current\\_of\\_admission/detail.php?ID=2257](http://postyplenie.ru/current_of_admission/detail.php?ID=2257) (дата обращения: 01.03.2012)

<sup>3</sup> С 2012 года вводятся новые правила для победителей олимпиад. Они могут использовать свою льготу на поступление без экзаменов только в один вуз, а в остальные 4 вуза — поступать на общих основаниях по результатам ЕГЭ, в то время как до этого олимпийцы могли подавать документы во все 5 вузов, что усложняло ситуацию как для остальных абитуриентов при определении шансов на поступление в тот или иной вуз, так и для самих вузов, которым приходилось проводить приемную комиссию в два этапа, чтобы набрать недостающее количество студентов, в том числе, из-за перебежчиков-олимпийцев.

стематизированных знаний и практических навыков, позволяющих решать теоретические и практические задачи по профилю подготовки, используя и творчески развивая современные достижения науки, техники и культуры.

Но теоретическое определение советского периода отличается от практического понимания периода рыночной экономики. Так, исследование, проведенное всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) на тему «Зачем, куда и на кого учиться?» в ноябре 2011 года, показало, что для 75% учеников и 65% родителей высшее образование — это возможность хорошо зарабатывать<sup>4</sup>. На второе место ученики поставили возможность занять высокое положение в обществе (63%), а для родителей, воспитанных в советское время, на втором месте высшее образование — это возможность стать квалифицированным специалистом (59%), что хоть как-то приближает нас к книжному определению. Далее высшее образование рассматривается как возможность в дальнейшем заниматься интересной работой (по 51% опрошенных в обеих группах). И только на последнем месте по наиболее значимым аргументам «за» поступление в ВУЗ — получение необходимых знаний (42 и 36% соответственно).

Зато согласно данному же опросу ключевым мотивом получения начального и среднего профессионального образования является то самое получение необходимых знаний (57% учеников и 49% родителей).

Можно с уверенностью констатировать тот факт, что для россиянина уже давно высшее образование ассоциируется с высоким заработком. В 2010 г. около трети россиян, большая часть из которых приходилась на 25–34-летних респондентов, главным мотивом получе-

ния высшего образования считали получение диплома для трудоустройства на хорошую работу<sup>5</sup>. А вот для людей старше 45 лет высшее образование необходимо для получения специальных знаний, для того чтобы стать профессионалом.

Мнение, что без высшего образования не найти хорошо оплачиваемую работу, было и в 2003 году. Так считали 60% всего населения<sup>6</sup>.

В принципе в последнее время высшее образование все более «материализуется». Даже для поступления в вуз деньги имеют первостепенное значение для 49% россиян, а уже потом знания (33%) и связи (14%)<sup>7</sup>.

На практике для того, чтобы поступить в вуз родители будущих студентов платят, несмотря на провозглашенное бесплатное образование, от 500 тыс руб. на одного будущего студента. Эта сумма включает: плату за устройство без очереди в детский сад, поступление в престижную школу, взносы на ежегодный ремонт классов, «помощь» при сдаче ЕГЭ, взятку для поступления в престижный вуз или оплату победы в олимпиаде, или справка о сиротстве или инвалидности<sup>8</sup>. А потом еще в период обучения уже сами студенты, по всероссийскому интернет-опросу студентов, проводимых порталом CAREER.RU в мае 2011 года, платят от 1000 до 5000 рублей в качестве одноразовой взятки. И такая практика существует для 23% студентов из 68% вузов, когда деньги платятся напрямую преподавателям за хорошие оценки или за возможность продолжить обучение в вузе<sup>9</sup>.

В итоге, по данным Комитета Общероссийского общества защиты прав потребителей образовательных услуг, ежегодная сумма «несправедливых» плат в образовании составляет порядка 5,5 млрд долларов, из которых

<sup>4</sup> Зачем, куда и на кого идти учиться? Мнение учеников, студентов и родителей // Пресс-выпуск № 1935 (25.01.2012) [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112358> (дата обращения: 01.03.2012).

<sup>5</sup> Ко дню студента: Куда пойти учиться? // Пресс-выпуск № 1415 (22.01.10) [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=13090> (дата обращения: 01.03.2012).

<sup>6</sup> Дубин Б. В., Гудков Л. Д., Левинсон А. Г., Леонова А. С., Стучевская О. И. Доступность высшего образования: социальные и институциональные аспекты. Доступность высшего образования в России // Отв. ред. С.В. Шишкин. Независимый институт социальной политики. М., 2004. С.34.

<sup>7</sup> Коррупция при поступлении в вуз и как с ней бороться // Пресс-выпуск № 1015 (26.08.10) [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=10469> (дата обращения: 04.03.2012).

<sup>8</sup> Колебакина Е. Коррупция после введения ЕГЭ не исчезла (29.08.2011). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.km.ru/v-rossii/2011/08/29/vysshee-obrazovanie-v-rossii/korrupciya-posle-vvedeniya-ege-ne-ischezla> (дата обращения: 04.03.2012).

<sup>9</sup> Взятки в вузах [Электронный ресурс]. URL: <http://career.ru/article/11681> (дата обращения: 04.03.2012).

1,5 млрд долларов приходится на момент поступления в вуз и 1,5 млрд долл. на период обучения в вузе<sup>10</sup>.

Первое место по числу коррупционных фактов, по результатам анализа публикаций в СМИ, проведенного интернет-библиотекой СМИ Public.ru в 2010 году, занимают школы — это 43% от всех фактов коррупции. Далее идет коррупция в вузах (37%) и замыкает «рейтинг» коррупция в средних профессиональных (11%) и дошкольных учреждениях (9%)<sup>11</sup>.

После проведения анализа сложившейся тенденции становится понятно, что определение высшего образования как совокупности систематизированных знаний и практических навыков, позволяющих решать теоретические и практические задачи по профилю подготовки, канет в лету, когда умрет последний человек, воспитанный в СССР. И тогда в словарях появится новое определение: «высшее образование — это совокупность систематизированных знаний и практических навыков, позволяющих хорошо зарабатывать».

Но каким бы ни было высшее образование и как бы его не получали, оно обладает следующими особенностями, присущими ему как товару<sup>12</sup>:

- неосвязаемость и доверительный характер товара, удовлетворенность от потребления видна только по истечении нескольких лет, оценка качества полученного образования, востребованность выбранной профессии, осознание себя в выбранной<sup>13</sup> сфере;

- равные возможности для всех потребителей (согласно ст. 43 Конституции РФ каждый имеет право на образование, при этом каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии);

- долгосрочный и чаще одноразовый характер потребления: трудность в повторении и изменении чего-либо (долго и второе высшее образование платно);

- чаще всего решение о потреблении принимается за непосредственного потребителя: выбирают родители, родственники, знакомые;

- при потреблении товара важны как производитель (вуз), так и потребитель (студент): наилучший результат достигается при сочетании высокой производительности и того, и другого;

- преобладание для потребителя альтернативных издержек над материальными<sup>14</sup>: образование чаще всего бесплатное (стоимость учебников, тетрадей и т. д. не так велика), а потребитель теряет недополученный доход от 4–6 лет возможной занятости и даже стипендия для способных студентов не является достойной компенсацией;

- преобладание для потребления материальных выгод над духовным удовлетворением<sup>15</sup>;

- увеличение со временем значимости товара «высшее образование» (большая часть человечества находится на этапе, когда первичные

<sup>10</sup> Коррупция в образовании России: как общество легализует собственное незнание [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tisbi.org/Anticorrupt/KorrS.pdf> (дата обращения 04.03.2012).

<sup>11</sup> *Дзись-Войнарский Н.* ЕГЭ подорожал (26.08.2011) [Электронный ресурс]. URL: [http://slon.ru/russia/ege\\_podorozhal-652166.xhtml](http://slon.ru/russia/ege_podorozhal-652166.xhtml) (дата обращения: 01.03.2012).

<sup>12</sup> Рассмотрение высшего образования как товара является дискуссионным вопросом. В контексте статьи товар рассматривается в широком смысле, то есть как благо, предназначенное для купли-продажи.

<sup>13</sup> Качеством полученного высшего образования довольны 86% студентов, уверенность в трудоустройстве имеют 42% студента вузов. – Студенты профессиональных учреждений – о своем будущем трудоустройстве // Пресс-выпуск №1957 (20.02.2012) [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112502> (дата обращения: 04.03.2012). Разочарован своим выбором профессии 31% россиян. Они сожалеют, что получили экономическое, техническое образование и образование в сфере менеджмента. Каждый третий россиянин выбрал не ту профессию (ОПРОС) // Новые известия. – КПК версия (01.10.2009) [Электронный ресурс]. URL: <http://pda.newizv.ru/news/2009-10-01/115260/> (дата обращения: 01.03.2012).

<sup>14</sup> В расчет берутся только обязательные платежи и не учитываются расходы на репетиторов, создание «благоприятных» условий для поступления и для дальнейшей учебы. Хотя реальная альтернативная стоимость обучения превышает общественно необходимую на величину необязательных, но очень желательных взятков.

<sup>15</sup> Хотя не все потребители в итоге получают желанный результат. По данным на конец 2010 года 69% россиян считали, что за последние десятилетия устроиться на работу по специальности выпускникам стало труднее, чем раньше. 65% респондентов также считают, что негативные тенденции прослеживаются и в возможности получить высокооплачиваемую работу молодому специалисту. Современные студенты: штрихи к портрету // Пресс-выпуск №1671 (21.01.2011) [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=111291> (дата обращения: 01.03.2012). А это чаще всего возникает из-за того, что студент получил общее высшее образование, а работодателю требуется специалист со специальным высшим образованием.

потребности удовлетворены, и внимание переключается на удовлетворение высших потребностей, для достижения которых все меньше барьеров)<sup>16</sup>.

Данные особенности позволяют отнести высшее образование к группе дорогостоящих и важных товаров и вынуждают потребителя (или его близкий круг) очень внимательно относиться к выбору<sup>17</sup>. Никому не хочется выкидывать из жизни минимум 4 года<sup>18</sup>. Поэтому будущие студенты и их родители уже за несколько лет начинают поиск подходящей профессии и вуза.

В этом случае потребители высшего образования делятся на две группы. Одним достаточно общего высшего образования, т. е. знаний и навыков для соответствия требованиям со стороны работодателей на наличие определенного уровня общей культуры, что не дает обычная средняя школа. Данную подсистему высшего образования реализуют низко- и среднепрестижные вузы и факультеты. Вторая группа потребителей представлена теми, кому хочется получить профессиональное (специальное) высшее образование, что формирует у студента специализированные профессиональные навыки. А это можно получить только в элитном вузе или на престижной специальности обычного вуза<sup>19</sup>.

И разобраться «кто есть кто?» помогает имидж вуза, т. е. его бренд на рынке высшего образования.

**Понятие и особенности бренда вуза.** Понятие «бренд» тесно связано с понятием «торговая марка».

Торговая марка — это отличительный знак товара, включает в себя логотип, стиль, девиз, символику и т. д. А бренд — это устойчивый об-

раз о товаре в сознании потребителей. Другими словами, бренд — это торговая марка, подкрепленная эмоциями, как положительными, так и отрицательными<sup>20</sup>.

Отличительными чертами бренда вуза являются:

- длительный процесс формирования: создание научной школы;
- основа — коллектив профессионалов, а не одна личность, какой бы гениальной она ни была;
- заинтересованность не только продавцов (вузов), но и потребителей (студентов-выпускников) — престиж вуза увеличивает шансы устроиться на высокооплачиваемую должность;
- большее доверие со стороны покупателей (экспериментировать на собственном опыте нет времени).

В мире существуют разные подходы к оценке бренда компании. Наиболее известный — метод английской компании Interbrand. Основным показателем для расчетов является сумма денежных потоков, генерируемых брендом. Но кроме этого используется бренд-мультипликатор, в основе которого лежат факторы «силы бренда»<sup>21</sup>:

а) внутренние:

- ясность (понимание своего предназначения, целевой аудитории, желаний потребителей);
- обязательность (приверженность выбранному направлению);
- защита (юридическое подкрепление);
- чувствительность (реакция на изменение рынка, направленность на постоянное развитие);

б) внешние:

- подлинность (соответствие ожиданиям потребителей);

<sup>16</sup> См. подробнее: Доступность высшего образования в России // Отв. ред. С. В. Шишкин. Независимый институт социальной политики. — М., 2004. — 500 с.

<sup>17</sup> Это как купить квартиру: потребитель анализирует цены, изучает местность, опрашивает мнение жителей по разным вопросам и т. д. И только взвесив все «за» и «против», посоветовавшись с родственниками, покупает. И скорее всего уже до конца жизни будет жить в этой квартире, какой бы она в итоге не оказалась.

<sup>18</sup> Сейчас есть возможность исправить «ошибку молодости»: выбрал не ту специальность в бакалавриате, можно наверстать упущенное в магистратуре.

<sup>19</sup> Дубин Б. В., Гудков Л. Д., Левинсон А. Г., Леонова А. С., Стучевская О. И. Доступность высшего образования: социальные и институциональные аспекты. Доступность высшего образования в России // Отв. ред. С. В. Шишкин. Независимый институт социальной политики. М., 2004. С. 24-71.

<sup>20</sup> Часто даже негативный бренд продвигает товар, так как человеку свойственно выбирать что-то знакомое. В таком случае эффект от потребления заранее известен.

<sup>21</sup> Brand strength. [Электронный ресурс]. URL: <http://interbrand.com/ru/best-global-brands/best-global-brands-methodology/Brand-Strength.aspx> (дата обращения: 01.03.2012).

- значимость (необходимость для потребителей);
- дифференциация (отличие от конкурентов);
- устойчивость (длительность истории);
- присутствие (положение на рынке);
- понимание (взаимодействие с потребителями через донесение до них своих отличительных характеристик).

Несмотря на критику разными экономистами, в т. ч. Дэвидом Аакером, Доном Шульцом, Тимом Амблером<sup>22</sup>, данного мультипликатора, очевидно, что все его составляющие влияют на создание и поддержание бренда.

Важны эти факторы и для бренда вуза, как и для любой компании, реализующей свой товар. Но у бренда вуза есть и специфические слагаемые, характерные исключительно для него:

- уникальный профессорско-преподавательский состав;
- уникальная система обучения;
- уникальный эмоциональный образ вуза<sup>23</sup>.

Основная задача положительного бренда — это повышение лояльности со стороны потребителей. Поэтому в качестве достоинств сложившегося сильного бренда вуза можно назвать:

- менее подверженный влиянию со стороны конкурентов спрос на услуги;
- возможность устанавливать завышенные

цены, не боясь потерять клиентов;

- привлечение новых высококвалифицированных кадров и повышение мотивации уже работающих.

Но при всех своих достоинствах сильный бренд имеет и ряд недостатков:

- высокие издержки на поддержание бренда (оплата приглашенных профессоров, проведение мероприятий в дорогих престижных местах и т. д.);
- необходимость следовать выбранной специализации (медицинский вуз готовит медиков, доверие к экономическим специальностям в таком вузе будет невысоким).

Как видно из особенностей товара и составляющих бренда вуза, основной акцент делается на человеческий фактор<sup>24</sup>: уникальная система обучения и уникальный эмоциональный образ создаются участниками «производственного процесса» — преподавателями и студентами вуза.

Процесс воспроизводства бренда вуза включает в себя квалифицированных преподавателей, умных студентов и высокооплачиваемых выпускников. Основываясь на непрерывном потоке студентов, бренд вуза носит замкнутый характер (см. рис. 2).



Рисунок 2. Процесс воспроизводства бренда вуза

<sup>22</sup> Подробнее см. Чернозуб О. Л. Стоимость бренда: реальность превосходит мифы // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2003. № 1-2 (43-44).

<sup>23</sup> Подробнее см. Беккер Е. Г., Бурделова Т. Н., Юданов А. Ю. Бренд и экономическая устойчивость вуза (Монография). М.: КноРус, 2012.

<sup>24</sup> В естественных науках вместе с высококвалифицированными кадрами также важно техническое обеспечение вузов.

Важность данных элементов подтверждает и опрос общественного мнения, проведенный РИА Новости в 2011 году. Главным показателем престижности вуза респонденты назвали востребованность выпускников работодателями (55,2%), затем — квалификацию преподавателей (19,0%). 10,2% сочли важным при выборе вуза сложившееся общественное мнение (бренд)<sup>25</sup>. Но общественное мнение не складывается на пустом месте. Для этого нужна какая-то информация о вузе. Поэтому такое распределение голосов не противоречит высокой оценке бренда вуза.

А если сюда присовокупить оставшиеся варианты ответов: активную научную деятельность (8,2%), развитую материально-техническую базу (3,1%), известность вуза за рубежом (2,6%), личный авторитет ректора (0,1%), то будет понятно, что, как бы не распределялись проценты, престижность вуза — это и есть его бренд.

Для создания и поддержания бренда вуза необходимо правильно управлять его количественными (осведомленность — «как много людей знает бренд») и качественными (ассоциации — «что о бренде думают») характеристиками<sup>26</sup>. Обе характеристики можно реализовать с помощью разного рода рейтингов, они обеспечивают информацией и влияют на представление о вузе.

**Роль рейтингов в брендинге**<sup>27</sup>. Донести информацию до потребителей о товаре можно разными методами:

- прямой метод: непосредственное потребление товара в результате маркетинговых акций, после покупки;
- косвенный метод: из услышанной и увиденной информации о товаре;
- комбинированный метод.

После того, как потребитель-абитуриент определился, какой товар-профессия ему нужен, он выбирает производителя-вуз, который может его обеспечить этим товаром надлежащего качества.

Информирование потребителя о вузе можно теми же способами. Но по отношению к образованию вообще и больше к высшему образованию<sup>28</sup> у потребителя складывается мнение о вузе исходя из косвенной информации, услышанной в новостях, от родственников<sup>29</sup>, знакомых, прочитанной в интернете, в газетах и т. д. Побывать на дне открытых дверей может только небольшая часть абитуриентов и их родителей вследствие обширности нашей родины и дороговизны проживания в местах территориального расположения вузов. Вариант самому попробовать поучиться в разных вузах и выбрать лучший, пока что в России не действует<sup>30</sup>: только одно образование бесплатное, к тому же для мужской части населения тестирование вузов грозит службой в армии.

В таких условиях большая часть потребителей (абитуриентов и их родителей) формирует мнение об успешности профессии и вуза с помощью разного рода рейтингов.

В мире и в России существует множество рейтингов. В мировом масштабе основными являются три:

- рейтинг Шанхайского университета;
- рейтинг Times;
- рейтинг Webometrics.

**1. Шанхайский рейтинг** (Shanghai University IHE, ARWU) составляется с 2003 года Институтом высшего образования Шанхайского университета Цзяо Тун (мы сознательно начинаем именно с китайских, то есть не ангажированных в западную систему оценок) включает 500 лучших университетов мира. Основной характеристикой данного рейтинга является сильная ориентация на исследовательскую деятельность вузов:

- учет количества выпускников и сотрудников, являющихся лауреатами Нобелевской или Филдсовской (аналог Нобелевской премии для математиков) премий;

<sup>25</sup> Иванова-Гладильщикова Н. Бренд вуза теперь не имеет значения (07.04.2011) [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/analytics/20110407/362074800.html> (дата обращения: 04.03.2012).

<sup>26</sup> Савина Н. Брендинг по полочкам [Электронный ресурс]. URL: <http://www.edma.com.ua/kbase/c3/id230> (дата обращения: 04.03.2012).

<sup>27</sup> Брендинг — это совокупность мероприятий по созданию и поддержанию бренда.

<sup>28</sup> При получении среднего образования у школьника есть возможность менять школы. У студента при отсутствии широкого применения Болонской системы такой возможности нет.

<sup>29</sup> Например, 59% россиян не хотят, чтобы их дети продолжали их профессию // Российская газета. Федеральный выпуск № 5367 (288). – 21.12.2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2010/12/21/opros.html>

<sup>30</sup> Хотя переход на Болонскую систему это предусматривает.

- учет количества публикаций по естественно-научным дисциплинам, опубликованных в журналах Nature или Science;
- количество ссылок на труды преподавателей в научной литературе;
- размер вуза.

Таблица рейтинга сконструирована таким образом, что рейтинг выведен по странам в зависимости от числа университетов, попавших в первую сотню лучших университетов. Как видно из *табл. 1*, основная часть исследовательских университетов верхней топ-группы, по критериям Шанхайского рейтинга, сконцентрирована в США. Московский государственный университет имени Ломоносова (МГУ) занял 77-е место, а Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ) попал в четвертую сотню. Остальные российские вузы в рейтинг вообще не попали<sup>31</sup>.

Для сравнения — первые места уже не первый год подряд занимают лучшие вузы США (лидерами попеременно являются Гарвардский,

Стэнфордский, Беркли, Колумбийский и Калифорнийский университеты, Массачусетский технологический институт). Вообще первая двадцатка мировых вузов представлена исключительно американскими университетами. Лидером по количеству университетов, вошедших в Top100, также стали США — 68 учебных заведений. И это лидерство согласно Шанхайскому рейтингу с годами не слабеет: в 2006 г. в первой «сотке» было только 54 вуза США. Вторую строчку «в общем зачете» заняла Канада с 8 университетами. У Великобритании и Германии в первую сотню попали по четыре университета. Далее следуют Швеция, Швейцария, Нидерланды и еще несколько стран. По общим позициям в топ-500 Россия находится на одном уровне с Мексикой и далеко пропускает перед собой Гонконг или Чехию — страны, явно не сопоставимые с нами ни по научному потенциалу, ни по традициям высшего образования (но, заметим в скобках, куда более продвинутые в плане создания брендов).

**Таблица 1.** Рейтинг ведущих вузов мира 2009 г.  
(по версии Шанхайского университета)

Ранг	Страна	Топ-10	Топ-20	Топ-50	Топ-100	Топ-200	Топ-300	Топ-400	Топ-500
1	США	10	20	42	68	105	137	169	192
2	Великобритания			3	4	11	15	27	39
3	Канада			2	8	15	22	23	27
4	Швейцария			1	2	4	6	6	7
5	Норвегия			1	2	3	3	4	4
6	Финляндия			1	1	1	3	6	7
7	Германия				4	19	35	42	51
8	Швеция				3	5	8	9	10
9	Австрия				2	2	2	4	5
10	Нидерланды				1	8	9	9	10
11	Австралия				1	6	8	12	15
12	Япония				1	3	6	9	12
13	Дания				1	2	3	3	5
14	Тайвань				1	1	2	5	7
15	Мексика				1	1	1	1	2
16	Испания					2	6	12	22
17	Италия					2	4	9	11
18	Чехия					2	3	3	4
19	Гонконг					2	2	3	5

(Источник: URL: [http://www.faito.ru/gallery/albums/userpics/10001/080211\\_1.jpg](http://www.faito.ru/gallery/albums/userpics/10001/080211_1.jpg))

<sup>31</sup> МГУ попал в первую сотню Шанхайского рейтинга вузов, а СПбГУ — в четвертую [Электронный ресурс]. URL: <http://www.newsru.com/russia/30oct2009/mgu.html>. Особо отметим, что ситуация с годами не улучшается. Так, согласно рейтингу лучших университетов мира за 2006 год единственным российским университетом, вошедшим в Top100, был все тот же МГУ (76 место в общем зачете и 23 — в европейском). Вечный соперник столичного вуза — Санкт-Петербургский университет (СПбГУ) занял 401 и 305 место, соответственно. Другие вузы в рейтинг не попали. См.: Известия, 04.09.2007



Достижению российскими вузами высоких позиций в Шанхайском рейтинге препятствуют следующие недостатки:

- низкий уровень исследовательской деятельности и особенно популяризации этой деятельности: научный мир общается на английском языке, а наши учёные мало на нём издаются, соответственно, их мало читают;

- в вузах до сих пор сохраняется старая организационная модель образования, что проявляется, например, в низкой академической мобильности преподавателей.

**2. Рейтинг Times** (The Times Higher Education Supplement, THES). С 2004 года английская газета Times в своем приложении по высшему образованию публикует рейтинг 200 лучших университетов мира. Его характеристики:

- оценка базируется на мнениях специалистов: коллег, сотрудников, преподавателей, студентов, иностранных преподавателей, иностранных студентов; кроме того, учитываются оценка цитируемости преподавательского состава и мнение работодателей;

- упор делается на качество исследовательской и преподавательской работы, а также на международное значение вуза;

- исследователи THES просматривают большое количество газет и журналов из самых разных стран;

- учитывается количество зарубежных студентов и сотрудников, соотношение количества преподавателей к количеству студентов.

**Таблица 2.** Рейтинг ведущих вузов мира 2009 г. (по версии газеты Times)

Рейтинг 2009	Рейтинг 2008	ВУЗ	Страна	Оценка коллегами	Оценка сотрудников	Оценка преподавателей / студентов	Оценка цитируемости/ преподавательского состава	Оценка иностранных преподавателей	Оценка иностранных студентов	Общая оценка
1	1	Гарвардский университет	США	100	100	98	100	85	78	100.0
2	3	Кембриджский университет	Великобритания	100	100	100	89	98	96	99.6
3	2	Йельский университет	США	100	99	100	94	85	77	99.1
4	7	Университетский колледж Лондона	Великобритания	98	99	100	90	96	99	99.0
5=	6	Имперский колледж Лондона	Великобритания	100	100	100	80	98	100	97.8
5=	4	Оксфордский университет	Великобритания	100	100	100	80	96	97	97.8
7	8	Чикагский университет	США	100	99	97	88	77	83	96.8
8	12	Принстонский университет	США	100	96	82	100	89	81	96.6
9	9	Массачусетский технологический институт	США	100	100	89	100	31	95	96.1
10	5	Калифорнийский технологический институт	США	99	72	87	100	100	89	95.9
155=	183=	Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова	Россия	78	70	36	37	76	44	60.0
168=	224	Санкт-Петербургский государственный университет	Россия	63	60	95	21	16	20	57.4

(Источник: URL: Рейтинг ведущих ВУЗов мира 2009 по версии журнала Times. - [http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d\\_no=24466](http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d_no=24466))

Вузы США и Великобритании всё ещё продолжают возглавлять верхние строчки рейтинга Times. Однако университеты Восточной Азии становятся сильнее. В 2009 году в список вошли уже 32 университета стран Азии, причем они все чаще оказываются на высоких местах. Так, Токийский университет в рейтинге гуманитарных наук — на 13-м месте, Киотский — на 20-м месте, Сеульский национальный университет в рейтинге инженерии и информации — на 27-м месте. Среди российских вузов на первом месте МГУ им. М. В. Ломоносова — он занимает 155-е место по сравнению с 183-м местом в 2008 году — и Санкт-Петербургский государственный университет — 168-е и 224-е соответственно.

Недостатки российских вузов с позиций рейтинга Times состоят в следующем:

- низкая приспособленность к обучению иностранных студентов;
- низкий рейтинг цитируемости, обусловленный помимо прочего недостатком ресурсного обеспечения исследований.

3. Рейтинг Webometrics составляется с 2004 года лабораторией при Высшем совете по научным исследованиям Испании. Он финансируется за счёт государства в отличие от многих других, которые делаются частными компаниями или средствами массовой информации. Наиболее важной же особенностью Webometrics является его ориентация на Интернет.

Основные характеристики рейтинга:

- охватывает около 20 тыс университетов по всему миру, не ограничиваясь крупными в развитых странах;
- публикуется 2 раза в год (в январе и июле);
- учитывает активность вуза в использовании интернета по 4 параметрам:
  - размер (количество страниц, обнаруживаемых поисковыми системами Google, Yahoo, Live Search and Exalead);
  - заметность (общее число внешних ссылок на сайт);
  - богатство файлами: количество скаченных документов с сайта в формате Adobe Acrobat (.pdf), Adobe PostScript (.ps), Microsoft Word (.doc) and Microsoft Powerpoint (.ppt);
  - научность (количество публикаций и индекс цитируемости по оценке Google Scholar, включая

статьи, отчеты и другие вузовские документы).

По данным за 2008 год среди российских вузов лучшая позиция у МГУ им. Ломоносова — 186 место. Кроме МГУ, в 500 ведущих вузов мира и по этой версии не входит ни один российский вуз (СПбГУ занимает 927 место, Новосибирский госуниверситет — 949-е, ГУ-ВШЭ — 1143-е и МФТИ — 1219-е)<sup>32</sup>.

Недостатки российских вузов с позиций рейтинга Webometrics таковы:

- у многих университетов имеется несколько сайтов на русском языке, сведения на иностранных языках предоставляют лишь немногие вузы (да и те, кто это делает, иноязычные сайты обычно не обновляет), количество ссылок с внешних источников на эти сайты невелико. В России количество посещений сайтов на 90% обеспечивается жителями страны, а, например, в США около 50% — это иностранцы;
- поскольку на сайтах предоставляется в основном одноплановая информация, которая интересна только учащимся и преподавателям, большую часть посетителей сайтов российских вузов составляют студенты. В итоге в период каникул происходит обвал посещаемости, резко понижающий среднегодовые цифры. Информация, интересная более широкой аудитории, в том числе и зарубежной, отсутствует;
- недостаточное внимание к Интернет-рейтингам и к Интернет-позиции в самом широком смысле: в России предпочтительным является неформализованный подход к оценке научной и образовательной деятельности.

Общим недостатком для всех российских вузов является низкая научная деятельность и представленность ее в публикациях. Но такая невнимательность к исследованиям присуща не только самим вузам, но и просто россиянам. Только 8,2% россиян считают активную научную деятельность на базе вуза главным показателем престижности вуза, наибольший процент заняла востребованность профессии.

В России доверяют:

- рейтингам рекрутских порталов (SuperJob.ru, HeadHunter.ru): занятость и заработные платы выпускников;
- рейтингам газет и журналов (РИА Новости): по уровню ЕГЭ (см. табл 3).

<sup>32</sup> Не так плох вуз, как его сайт [Электронный ресурс]. URL: [http://faki.fizteh.ru/index/string\\_news/n\\_41p53m.html?&xsl:onlynew=1](http://faki.fizteh.ru/index/string_news/n_41p53m.html?&xsl:onlynew=1)

Таблица 3. Качество приема в экономические вузы

Название вуза	Числен. студ., 2011 (бюджет)	Ср. балл по ЕГЭ, 2011 г.	Ср. балл по ЕГЭ, 2010 г.	Разность баллов, 2011 и 2010 гг.
МГИМО, г. Москва	448	92,9	85,8	7,1
Финуниверситет, г. Москва	599	85,5	82,2	3,3
НИУ ВШЭ, г. Москва	1721	85,2	82,8	2,4
РЭА им. Г.В. Плеханова, г. Москва	742	82,3	76,7	5,6
СПбГУЭФ, г. Санкт-Петербург	673	81,2	76,7	4,5
РАНХиГС, г. Москва	511	81,1	76,8	4,3
ВГНА, г. Москва	443	78,8	65,1	13,7
МЭСИ, г. Москва	532	78,6	76,8	1,8

(Источник: составлено на основе: Качество приема в ВУЗы 2011. – [http://ria.ru/ratings\\_rt2011/](http://ria.ru/ratings_rt2011/)  
(дата обращения: 04.03.2012))

Иногда вузы попадают и в нежелательные рейтинги, что также дополняет образ вуза (см. табл. 4).

Ухудшают ситуацию и общемировые рейтинги России. Так, например, по данным междуна-

родной организации Transparency International на конец 2011 года Россия находится на 143 месте из 183 с 2,4 баллов из 10 по уровню открытости, разделяя это место с Азербайджаном, Белоруссией, Того, Угандой, Мавританией.

Таблица 4. ТОП -10 взяток в российских вузах

НАЗВАНИЕ ВУЗА	РАЗМЕР ВЗЯТКИ* (ТЫС. РУБ.)	ГОД
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	1365	2010
Военная академия связи им. С.М. Буденного (Санкт-Петербург)	1000	2009
Северный медицинский университет (Архангельск)	500	2010
Московский государственный университет культуры и искусств	310	2010
Ростовский государственный университет путей сообщения	170	2010
Кубанский государственный аграрный университет	130	2009
Тверская государственная сельскохозяйственная академия	76	2009
Омский государственный институт сервиса	70	2009
Курганский филиал Академии труда и социальных отношений	70	2010
Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина (Москва)	22	2009

\* ПРИВЕДЕН РАЗМЕР ВЗЯТКИ, ПОЛУЧЕННОЙ КАК ЕДИНОВРЕМЕННО, ТАК И ЗА ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД.

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ

(Источник: Якушина В. €35 тыс. за поступление в престижный вуз – не предел (04.05.2010) [Электронный ресурс]. <http://www.marker.ru/news/583> (дата обращения: 04.03.2012))

Наиболее открытые страны согласно данному рейтингу — Новая Зеландия (9,5 баллов), Дания и Финляндия (по 9,4 балла). Данный показатель составляется на основе оценки корумпированности различных сфер экономики, в том числе и образования<sup>33</sup>. При этом индекс ниже 3 (из 10) считается низким.

Таким образом, с точки зрения Филиппа Котлера — гуру маркетинга — в российском бизнесе преобладает «китайский подход», когда слишком большое значение придается низким ценам, все усилия направлены на производство товара, а не на брендинг. А «если вы не бренд, значит – вы просто сырьевой товар, предмет потребления», — считает Котлер<sup>34</sup>.

Аналогичная картина и на рынке высшего образования. Россияне хоть и удовлетворили свои первичные потребности и желают стать высокообразованными людьми, но из-за ограниченности доходов у части россиян внимание при выборе вуза уделяется величине расходов, связанных с выбором того или иного вуза, а реальные выгоды отходят на второй план.

В итоге в качестве особенностей бренда вуза можно назвать следующие:

- бренд вуза — понятие бесконечное: сформировано в прошлом, влияет на настоящее и помогает в будущем избежать прямой конкуренции;
- наиболее важное значение бренд приобрел

в последнее время из-за повышения конкуренции на разных рынках, в т. ч. и на рынке высшего образования;

- бренд вуза по большей части базируется на человеческом капитале (преподаватели, студенты, которые являются носителями бренда);
- отправной точкой в процессе воспроизводства бренда должно быть качество преподавателей (будут профессионалы, даже при сокращении числа абитуриентов, студенты найдутся);
- рейтинги играют важную роль при формировании бренда российских вузов на современном этапе: за неимением хороших позиций в международных рейтингах российские вузы конкурируют за места в российских рейтингах.

Итак, бренд вуза — это эмоциональное состояние человека, которое возникает при упоминании любых отличительных признаков вуза.

Бренд вуза является своего рода «стабилизационным фондом»: в стабильное время туда откладываются «монетки» (заботами о нуждах преподавателей, о потребностях студентов, поддержанием связей с работодателями), а при наступлении «черного дня» эти накопления помогают остаться на плаву (получить в свои ряды качественных абитуриентов). При этом чем надежнее будет основа бренда, тем стабильнее будет положение вуза в складывающейся в настоящее время ситуации (см. рис. 3).



Рисунок 3. Устойчивость вуза

<sup>33</sup> Corruption perceptions index 2011 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.transparency.org/publications/publications/other/corruption\\_perceptions\\_index\\_2011](http://www.transparency.org/publications/publications/other/corruption_perceptions_index_2011) (дата обращения: 04.03.2012).

<sup>34</sup> Осколки бренда. Как создавать и разбивать бренды (04.08.2006) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.adme.ru/articles/oskolki-brenda-kak-sozdavat-i-razbivat-brendy-7975> (дата обращения: 01.03.2012).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Доступность высшего образования в России // Отв. ред. С. В. Шишкин. Независимый институт социальной политики. – М., 2004. – 500 с.
2. Чернозуб О. Л. Стоимость бренда: реальность превосходит мифы // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – № 1–2 (43–44).
3. Сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112502>.
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.

УДК 332.122

БЕЛОУСОВА О. М.  
BELOUSOVA O. M.**РЕГИОНАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ  
СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ СИТУАЦИИ  
И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ****REGIONAL MONITORING OF RUSSIAN SUBJECTS INNOVATIVE ACTIVITY:  
SITUATION ANALYSIS  
AND PROBLEM OF FORMATION**

**Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы формирования системы регионального мониторинга инновационной активности субъектов Российской Федерации; дается видение данного процесса с учетом проблем организационного, методологического и информационного характера. Автором выявлена важная проблема обеспечения федерального органа госстатистики качественной статистической информацией об инновационной деятельности регионов России на основе обновленной методологии статистического обследования инновационной сферы, которая учитывает международные стандарты (ОЭСР и Евростат), а также стандарты менеджмента качества (типа ISO 9000/2000).

**Ключевые слова:** региональный мониторинг; представление информации; инновационная активность; эффективность инновационной деятельности; государственная инновационная политика.

**Abstract:** the paper considers questions of regional innovative activity monitoring system of the Russian Federations, offers the vision of the given process taking into account problems of organizational, methodological and information character. It also identify an important problem of providing the federal statistic unit by qualitative statistical information due to innovative activity of ies on the basis of the updated methodology of statistical survey in innovative sphere which include the international standards (OECD and Eurostat) and Russian region quality management standards (like ISO 9000/2000).

**Key words:** regional monitoring; information representation; innovative activity; innovative activity efficiency; state innovative policy.

Проблемы формирования системы регионального мониторинга инновационной активности.

Формирование системы регионального мониторинга сопряжено с рядом проблем организационного, методологического и информационного характера.

Во-первых, это *неполнота охвата инновационных процессов* в науке и инновационной деятельности. Анализ теоретических разработок и методологических подходов к созданию и функционированию систем регионального мониторинга инновационного развития показал, что, как правило, осуществляется диагностика лишь отдельных аспектов инновационной деятельности, которая, к тому же, проводится нерегулярно.

Кроме того, при оценке эффективности инновационной деятельности в региональных социально-экономических системах возникают проблемы, связанные с информационным обеспечением мониторинга, — неполнота информации о показателях инновационной активности или ее избыточность, несвоевременность поступления информации, несовершенство методического обеспечения мониторинга и другие негативные факторы.

Как нам видится, региональный мониторинг инновационной активности — это процесс непрерывного контроля эффективного функционирования и устойчивого развития региональной инновационной системы, включающий сбор и обработку данных, фиксирующих дина-

мику изменения состояния системы, выявление тенденций ее развития, динамику инновационных процессов, а также анализ систематического взаимодействия системы с внешней средой.

Он должен базироваться на системном анализе, планировании и прогнозировании, моделировании процессов и явлений, информационных технологиях (см. рис. 1).



**Рисунок 1.** Алгоритм мониторинга инновационной активности субъекта Российской Федерации

Данная система мониторинга должна аккумулировать в себе банки данных, содержащих информацию об экономических, экологических, социальных и инновационных аспектах региональной инновационной системы.

Основной целью функционирования такой системы мониторинга является обеспечение органов государственного управления полной, оперативной и достоверной информацией об инновационных процессах, протекающих в данном регионе.

Во-вторых, это *несовершенство формы представления информации* для принятия управленческих решений.

В настоящее время система статистической отчетности инновационной деятельности формируется в основном Федеральной службой государственной статистики (Росстатом). На региональном уровне эту функцию осуществляют территориальные представители федерального органа государственной статистики. Проблема здесь существует в ведомственном срезе.

Помимо Росстата данные об инновационной деятельности, объектах инновационной инфраструктуры также приходят в Минобрнауки России, дирекцию ФЦП — это порождает проблему методологического единства предоставляемой информации и сводимости показателей.

В частности, следует отметить отсутствие понимания в показателях, характеризующих влияние инновационной деятельности на конечные результаты работы предприятий и органи-

заций, на макроэкономические показатели.

В настоящее время у Росстата сформировалась насущная потребность в получении качественной статистической информации об инновационной деятельности из регионов России на основе обновленной методологии статистического обследования инновационной сферы, учитывающей международные стандарты (ОЭСР и Евростат), а также стандарты менеджмента качества (типа ISO 9000/2000).

Проблема отсутствия адекватной статистической информации в инновационной сфере стоит еще острее, чем в других сферах экономической деятельности. Большинство показателей Росстата, характеризующих инновационную деятельность в регионах, непригодны для использования, поскольку они дают труднообъяснимую картину.

Прежде всего это связано с отсутствием стандартов, устанавливающих, какая продукция может называться инновационной. По официальному определению к инновационной продукции может относиться как высокотехнологичное оборудование, так и усовершенствованная продукция.

Если говорить об индикаторах мониторинга национальной инновационной системы, то общепринятая мировая практика находится еще в стадии разработки, и такие индикаторы еще не сформированы.

Имеются тщательно проработанные информативные базы данных по инновационному

развитию: регулярные (с периодичностью раз в два года) выпуски «Индикаторы развития науки и техники» (Science&Engineering Indicators, Arlington, VA: National Science Foundation); база данных «Кооперационные соглашения и технологические индикаторы» (CATI), созданная Маастрихтским экономическим исследовательским институтом инноваций и технологий (MERIT); базы данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Однако выделенные базы данных могут рассматриваться лишь в качестве необходимых, но не достаточных источников информации для создания системы индикаторов, позволяющих осуществлять оценку и принятие управленческих решений в сфере инновационно-технологической деятельности.

В настоящее время в России система показателей для оценки инновационной активности в целом характеризуется набором статистических показателей. Перечень данных показателей разработан, апробирован и опубликован<sup>1</sup>: они содержатся в формах федерального государственного статистического наблюдения № 2-наука (годовая), № 2-наука (краткая), № 1-НК, № 1-технология, № 1-лицензия, № 4-инновация, № 3-информ, № П-1, № П-3, № П-4, № 11, № 11 (краткая).

В этой связи можно предложить следующее начальные требования (начальные условия) к построению системы статистических показателей (научно-технической и инновационной деятельности) в регионах:

- соподчиненность составных частей общей системе в исследовании;
- единство методологии в системе показателей;
- обзор наиболее существенных признаков, формирующих состав;
- система показателей должна комплексно характеризовать явления;
- отражение объективных явлений и процессов в регионе;
- приспособление системы показателей к действующей системе статистического учета и отчетности.

Формирование законодательных требований к показателям статистической отчетно-

сти развития инновационной активности регионов России. Одним из основных факторов инновационного развития общества, постоянная оценка и анализ которого необходимы для определения уровня конкретного государства, существующих проблем и тенденций, выступает инновационная активность его регионов.

Инновационная активность является одной из важнейших комплексных характеристик инновационной деятельности. Введение в научный и повседневный оборот данного понятия во многом обусловлено тенденцией широкого распространения терминов, производных от понятия «инновация». Инновационную активность, прежде всего, следует охарактеризовать как управленческую категорию, используемую для оценки характера инновационной деятельности, среди основных признаков которой:

- 1) качество инновационной стратегии;
- 2) уровень мобилизации инновационного потенциала;
- 3) уровень привлеченных капиталовложений — инвестиций;
- 4) методы, культура, ориентиры, используемые при проведении инновационных изменений. Главное — это применение в инновационной деятельности концепций и методов, направленных на получение реальных конкурентных преимуществ;
- 5) обоснованность реализуемого уровня инновационной активности;
- 6) соответствие реакции предприятия характеру конкурентной стратегической ситуации;
- 7) скорость (темпы) разработки и реализации инновационной стратегии. Имеется в виду интенсивность действий по созданию и продвижению новшеств, проведению стратегических инновационных изменений<sup>2</sup>.

Проявляется инновационная активность в стремлении побеждать в конкурентной борьбе за счет новизны, совершенства и качества продукции; в поддержке творческих, инициативных сотрудников; в восприимчивости к инновациям и ко всему новому; в степени интенсивности осуществляемых действий

<sup>1</sup> См.: Методологические положения по статистике / Госкомстат России. М., 1996–2003. Т. 1–4.

<sup>2</sup> URL: <http://www.jourclub.ru/3/165> (дата обращения: 12. 02. 2012)



по разработке и внедрению инноваций и их своевременности; в способности обеспечить обоснованность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса; в готовности к обновлению основных элементов инновационной системы — знаний, технологического оснащения, информационно-коммуникационных технологий и условий их эффективного использования.

Понятие инновационной активности является не просто качественной характеристикой страны, регионов, предпринимательских структур — оно наполнено глубоким содержанием, имеющим, прежде всего, количественную оценку.

На сегодняшний день, несмотря на отсутствие законодательного определения термина «инновационная активность», на законодательном уровне закреплено определение такого понятия, как «статистический инструментарий», а также установлены критерии и показатели статистической оценки уровня развития науки и инноваций, или, иначе говоря, инновационной активности<sup>3</sup>.

Так, например, приказом Росстата от 06.09.2010 № 305 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за занятостью населения и деятельностью, осуществляемой в сфере образования, науки и инноваций» установлены формы и требования к статистической отчетности о результатах инновационной деятельности организации, которые подлежат учету в территориальном органе Росстата в субъекте РФ.

Сведения об инновационной деятельности включают:

- общие организационно-экономические показатели компании (продолжительность

жизненного цикла (производства) основных товаров, работ, услуг; наиболее важные рынки сбыта; произведенные инвестиции в основной капитал за отчетный год; среднесписочную численность работников; количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений в организации и др.);

- показатели инновационной активности компании: имела ли организация в течение последних трех лет завершённые инновации, т. е. внедренные на рынке новые или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям и усовершенствованию продукты, услуги или методы их производства (передачи); внедренные в практику новые или значительно усовершенствованные производственные процессы; новые или значительно улучшенные способы маркетинга; организационные и управленческие изменения.

Данные показатели должны содержать информацию о наличии или отсутствии технологических (продуктовых и процессных), маркетинговых и организационных инноваций, а также наименования наиболее значимых по каждому из видов созданных организацией инноваций;

- характеристики объема инновационных товаров, работ, услуг за отчетный год;

- показатели оценки факторов, препятствующих инновациям. Значимость факторов, препятствующих осуществлению инновационной деятельности организации за последние три года, оценивается по следующей шкале оценочных кодов: 1 — незначительный или малосущественный; 2 — значительный; 3 — основной или решающий; 4 — затрудняюсь с ответом; 5 — данный фактор отсутствует.

Система факторов, подлежащих оценке, включает:

<sup>3</sup> См., напр.: распоряжение Росстата от 20.12.2007 № 104 «Об утверждении статистического инструментария для организации Минобрнауки России статистического наблюдения за организациями научно-технического комплекса» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12058303/>; приказ Росстата от 19.01.2009 № 4 «Об утверждении Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения № 2-наука «Сведения о выполнении научных исследований и разработок», № 3-информ «Сведения об использовании информационных и коммуникационных технологий и производстве связанных с ними товаров (работ, услуг)», № 4-инновация «Сведения об инновационной активности организации» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс»; приказ Росстата от 30.10.2009 № 237 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью, осуществляемой в сфере науки и инноваций» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс»; приказ Росстата от 08.02.2010 № 83 «Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за деятельностью предприятий и организаций в сфере нанотехнологий» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс»; приказ Росстата от 06.09.2010 № 305 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за занятостью населения и деятельностью, осуществляемой в сфере образования, науки и инноваций» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» и др.

### 1. Экономические факторы:

- недостаток собственных денежных средств;
- недостаток финансовой поддержки со стороны государства;
- низкий спрос на новые товары, работы, услуги;
- высокая стоимость нововведений;
- высокий экономический риск.

### 2. Внутренние факторы:

- низкий инновационный потенциал организации;
- недостаток квалифицированного персонала;
- недостаток информации о новых технологиях;
- недостаток информации о рынках сбыта;
- неразвитость кооперационных связей.

### 3. Другие факторы:

- недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность;
- неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги);
- неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности;
- показатели затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации по видам инновационной деятельности и источникам финансирования за отчетный год (общие (капитальные и текущие) затраты на инновации, затраты на оплату услуг, работ сторонних организаций);
- показатели результатов инновационной деятельности.

В ряду показателей результатов инновационной деятельности назовем следующие:

- 1) расширение ассортимента товаров, работ, услуг;
- 2) сохранение традиционных рынков сбыта;
- 3) расширение рынков сбыта (в России; в странах СНГ; в странах ЕС, Исландии, Лихтенштейне, Норвегии, Швейцарии; в США и Канаде; в других странах);
- 4) улучшение качества товаров, работ, услуг;
- 5) замена снятой с производства устаревшей продукции;
- 6) увеличение занятости;
- 7) повышение гибкости производства;
- 8) рост производственных мощностей;
- 9) сокращение затрат на заработную плату;
- 10) сокращение материальных затрат;

11) повышение энергоэффективности производств (сокращение потребления или потери энергетических ресурсов);

12) улучшение условий и охраны труда;

13) сокращение времени на взаимодействие с клиентами или поставщиками;

14) повышение мотивации к осуществлению инновационной деятельности;

15) улучшение информационных связей внутри организации или с другими организациями;

16) снижение загрязнения окружающей среды;

17) обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам;

18) маркетинговые инновации: освоение новых рынков сбыта в новых групп потребителей;

19) внедрение товаров, работ, услуг на новые географические рынки:

- информация о количестве совместных проектов и типах партнеров по выполнению исследований и разработок в отчетном году;

- сведения об источниках информации для формирования инновационной политики организации;

- информация о методах защиты изобретений и иных научно-технических разработок организации, включая формальные (патентование, поддержание действующих патентов, регистрация товарных знаков, охрана авторских прав) и неформальные методы (обеспечение коммерческой тайны, ноу-хау, усложненность проектирования изделий, обеспечение преимущества в сроках разработки и выпуска товаров, работ, услуг над конкурентами);

- показатели количества приобретенных и переданных организацией новых технологий (технических достижений), программных средств за отчетный год;

- показатели изменений по таким направлениям, как:

- разработка и реализация новой или значительно измененной корпоративной (акционерной) стратегии;

- внедрение современных (на основе информационных технологий) методов управления организацией;

- разработка и внедрение новых или значительно измененных организационных структур в компании;

- нововведения в использовании сменного режима рабочего времени;
  - применение современных систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг;
  - внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих;
  - создание специализированных подразделений по проведению научных исследований и разработок, практической реализации научно-технических достижений (технологические и инжиниринговые центры, малые инновационные предприятия);
  - внедрение корпоративных систем управления знаниями;
  - реализация мер по развитию персонала (организация корпоративного и (или) индивидуального обучения, создание/развитие структур по обучению и повышению квалификации персонала);
  - реализация новых форм стратегических альянсов, партнерств и прочих видов кооперационных связей с потребителями продукции, поставщиками, российскими и зарубежными производителями;
  - передача ряда функций и бизнес-процессов специализированному подрядчику (аутсорсинг);
  - прочие организационные инновации.
- При этом маркетинговые инновации предполагают:
- внедрение значительных изменений в дизайн товаров и услуг;
  - внедрение значительных изменений в упаковку товаров;
  - реализацию новой маркетинговой стратегии, ориентированной на расширение состава потребителей или рынков сбыта;
  - использование новых приемов по продвижению товаров (новые рекламные концепции, имидж бренда, методы индивидуализации маркетинга и т. п.);
  - использование новых каналов продаж (прямые продажи, интернет-торговля, лицензирование товаров и услуг);
  - введение новых концепций презентации товаров в торговле (например, демонстрационные салоны, веб-сайты и другие);

- использование новых ценовых стратегий при продаже товаров и услуг;
- информацию об экологических инновациях;
- прочие маркетинговые инновации.

Как видим, представленная система статистической оценки уровня развития науки и инноваций в организации носит довольно сложный характер. На основе совокупности полученных данных о результатах инновационной деятельности отдельных организаций можно получить комплексную характеристику уровня инновационного развития региона.

Между тем специалистами в области оценки инновационной активности и результатов инновационной деятельности отмечается, что существующая система государственной статистики инновационной деятельности не в полной мере обеспечивает получение необходимой информации.

Подтверждение этому — разработки Минобрнауки России во исполнение поручения Правительства РФ в рамках Предложений по созданию системы мониторинга инновационного потенциала и инновационной активности в экономике Российской Федерации, где указывается, что в настоящее время «целостная система сведений о научно-инновационном потенциале, необходимая для эффективного управления структурно-инвестиционными процессами в стране, не создана, что является основным препятствием практической реализации инноваций»<sup>4</sup>.

Используемые статистические формы не сопоставимы между собой по структуре показателей и различаются по периоду сбора информации, имеющейся официальной статистической информации явно недостаточно для анализа состояния и оценки уровня развития инновационной деятельности<sup>5</sup>.

Свои системы оценок используют и региональные органы власти для определения уровня инновационного развития. Подтверждение этому мы находим в уже рассмотренных региональных стратегических и программных документах в области науки и инноваций.

Так, например, научно-технический и ин-

<sup>4</sup> См.: [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

<sup>5</sup> См.: Крымов В. Б. Региональная инновационная система // Инновации. 2010. № 5. С. 118–119.

новационный потенциал Саратовской области в Областной инновационной научно-технической программе «Развитие высоких технологий в Саратовской области на 2010–2014 годы»<sup>6</sup> оценивается по таким показателям, как:

- количество научных организаций в регионе;
- количество предприятий и организаций, выполняющих исследования и разработки в регионе (в том числе отдельно по отраслям наук);
- число лиц, занимающихся научно-исследовательской деятельностью, включая докторов наук и кандидатов наук;
- финансирование затрат на исследования и разработки (собственные средства организации, бюджетные средства на финансирование НИР, средства организаций предпринимательского сектора, средства организаций государственного сектора, иностранные источники);
- объемы отгруженной инновационной продукции и т. д.

Среди основных показателей инновационной деятельности, отражающих ее развитие в Тверской области, в соответствии с Долгосрочной целевой программой Тверской области «Развитие инновационной деятельности в Тверской области на 2009–2013 годы»<sup>7</sup>:

- доля инновационной продукции;
- число инновационно-активных предприятий;
- доля затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в валовой региональный продукт;
- патентный потенциал, число патентов, в год.

Оценка инновационной активности регионов в соответствии с данными показателями, как правило, носит негативный характер и используется для характеристики общей системной проблемы регионов и выбора путей ее преодоления, а также разработки количественных показателей результатов реализации стратегических и программных документов.

Возрастающий со стороны субъектов Российской Федерации интерес к анализу инновационной активности объясняется общей тенденцией интеграции в мировые инновационные процессы и необходимостью решения задачи сравнения уровня инновационной

активности регионов, как внутри России, так и с передовыми странами, для того чтобы выявить возможности повышения конкурентоспособности и инновационного потенциала региона.

При оптимизации управления инновационной деятельностью на региональном уровне очень важно опираться на результаты сравнительной оценки инновационной активности субъектов Российской Федерации, позволяющей определить направления и масштабы принимаемых мер<sup>8</sup>.

Исходя из важности и востребованности постоянной оценки инновационной активности регионов, представляется необходимым разработать и законодательно закрепить единую систему показателей и критериев инновационной активности субъектов РФ, установив нормативно-правовые требования к показателям статистической отчетности о развитии регионов в инновационной сфере. Речь идет о необходимости осуществления глубокого научно обоснованного подхода с привлечением специалистов в области экономических наук и обязательного учета зарубежного опыта проведения официальных статистических обследований ведущих инновационных держав.

Региональный мониторинг в разрезе формирования региональной инновационной системы. Формирование инновационной экономики в регионах России, позволяет нам рассматривать инновационную деятельность в разрезе региональной инновационной системы как объект управления и регулирования со стороны государства. Успешное развитие государства, как мы полагаем, связано именно с формированием региональной инновационной системы (далее — РИС).

Региональные структуры власти и управления развивают инновационную деятельность в основном в сфере инфраструктурных проектов. При этом отсутствие целостной системы развития инновационной системы на региональном уровне управления в большинстве регионов связано с механизмами интеграции региональной инновационной системы в национальную

<sup>6</sup> См.: [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

<sup>7</sup> См.: [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

<sup>8</sup> См.: Киселев В. Н. Об оценке уровня инновационной активности субъектов Российской Федерации // Инновации. 2009. № 10.

и международную, которые находятся в разработке или вообще отсутствуют.

Опыт регионального управления в США и других странах демонстрирует, что региональная инновационная политика является ядром конкурентоспособности национальной инновационной системы. На интеграционную тенденцию оказывают влияние особенности развития конкретного региона, а также законодательные, институциональные и организационные факторы.

В стратегическом плане мы выделим три направления, которые оказывают влияние на формирование региональной инновационной системы.

Первое — институциональное направление — касается согласования стратегии развития инноваций в регионе с общегосударственным направлением инновационной политики.

Второе — организационное направление — подразумевает создание единой структуры управления разработкой региональной инновационной системы.

Третье — законодательное обеспечение — определяет и устанавливает единые требования:

- к понятийному аппарату в сфере инноваций и инновационной деятельности России;
- к показателям региональной статистической отчетности.

Таким образом, развиваясь на базе имеющихся ресурсов с учетом федеральной стратегии развития, регион становится центром интеграционных инновационных процессов.

Рассмотрим *первое направление*, связанное с разработкой стратегии развития РИС.

В связи с формированием РИС на первый план выходят проблемы прогнозирования и моделирования возможных вариантов развития региона.

На этот счет сложились различные точки зрения научного и экспертного сообщества. Одни считают, что необходимо учитывать геоэкономический фактор при прогнозировании инновационного развития региона, другие, напротив, не акцентируют внимание на сравнительных преимуществах геополитического положения региона и не выделяют роль иерархии, а фокусируются на эндогенной динамике развития территорий и специфичных режимах организации производства.

На наш взгляд, сложность разработки плана развития РИС заключается в неоднородности территорий по климатическим условиям, инфраструктурному развитию и размещению производительных сил.

Сектора экономики, которые традиционно являются локомотивами в инновационном развитии, распределены по территории России неравномерно, что объясняется геоэкономической спецификой территории. Параметры, оказывающие влияние на индексы промышленного производства по регионам России, выглядят следующим образом:

- регионы группы высокого риска (экспортно-ориентированные) — 20%;
- регионы с низкими социальными показателями уровня жизни (низкими доходами населения) — 68%, снижением заработной платы — 50%, повышенного риска циклической безработицы — 65%.

В зависимости от применяемой методики обследования регионов по критерию инновационности имеют место и различные подходы к оценке регионов с точки зрения качества и интенсивности инновационных процессов. В развитии методологии оценки и прогнозирования, а также моделирования состояния РИС можно использовать региональный Форсайт. С его помощью на этапе целеполагания и стратегического анализа возможно решать проблему развития региона на долгосрочную перспективу, определяя в то же время круг возможных индикаторов оценки инновационной активности и инновационного потенциала региона.

*Второе направление*, которое мы обозначили, связано с организацией РИС. При этом к федеральной компетенции можно отнести такие направления, как:

- разработка РИС (создание согласованного центра управления РИС — единой специальной государственно-общественной системы в Интернете с размещением в ней открытой информации о текущей инновационной деятельности регионов);
- согласование стратегии (анализ существующих проектов, инициатив, информационных материалов; формирование, накопление и обновление базы данных о конъюнктуре рынка инновационных проектов, анализ состояния, оценка перспектив развития региональных

сегментов рынка, инновационных проектов во внутренних и международных электронных сетях; размещение информации об инновационных проектах, имеющих реальные государственные гарантии и льготное налогообложение; проведение анализа сильных и слабых сторон экономики регионов, возможностей и потенциальных угроз со стороны внешней среды («SWOT-анализ»), осуществление стратегического анализа расстановки приоритетов в осуществлении инновационной политики регионов, поддержки перспективных и стратегически важных отраслей и кластеров экономики региона и разработки стратегии развития);

- мониторинг функционирования РИС (система обмена информацией с федеральными органами госстатистики в рамках единой системы показателей и единой методологии мониторинга, о наличии перспективных инновационных проектов для обеспечения двусторонних контрактов с торгово-промышленными палатами других стран в целях привлечения возможных инвесторов, определения инновационного рейтинга региона.

*Третье направление*, оказывающие влияние на формирование региональной инновационной системы — это законодательное обеспечение инновационной деятельности, которое определяет и устанавливает единые требования к понятийному аппарату в сфере инноваций и инновационной деятельности России, а также к показателям региональной статистической отчетности.

Подводя итоги, следует отметить, что на сегодняшний день мониторинг является одной из наиболее важных функций государственного управления инновационной деятельностью, имеющей большое значение для открытости государственной деятельности, информированности граждан и общественности о состоянии и показателях инновационного развития Российской Федерации. Представляется, что про-

ведение мониторинга осуществления основных мероприятий стратегии, оценка уровня достижения ее основных результатов является реально действующим и наиболее эффективным средством выявления недостатков, проблем и противоречий, «слабых мест» в государственной инновационной политике. Кроме того, мониторинг может рассматриваться как один из главных инструментов повышения уровня и качества деятельности государства в инновационной сфере, включая обеспечение эффективности разрабатываемых нормативных правовых актов, направленных на регулирование инновационных отношений.

Государственное регулирование в научно-технической и инновационной сфере целесообразно осуществлять путем формирования нормативно-правовой базы, способствующей созданию необходимых условий для развития науки и инноваций, а также обеспечения правовой охраны интеллектуальной собственности. Система законодательного обеспечения должна охватывать весь инновационный цикл, способствуя формированию благоприятных экономических условий для проведения НИОКР и широкого использования достижений науки в промышленности.

С нашей точки, система законодательного обеспечения должна также охватывать сферу прямых бюджетных ассигнований на разработку и реализацию федеральных целевых научных, научно-технических, инновационных программ и проектов; создавать благоприятные условия для привлечения инвестиций в науку и наукоемкий сектор экономики; устанавливать оптимальные пропорции между видами НИОКР, инвестициями в науку, образование и капитальными вложениями; предоставлять льготные кредиты, налоговые и таможенные льготы субъектам научной и инновационной деятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Киселев, В. Н. Об оценке уровня инновационной активности субъектов Российской Федерации / В. Н. Киселев // Инновации. – 2009. – № 10.
2. Крымов, В. Б. Региональная инновационная система / В. Б. Крымов // Инновации. – 2010. – 5. – С. 118–119.
3. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации : Монография / науч. ред. д-ра экон. наук, проф. О. М. Белоусовой. – М.: Академия Естествознания, 2011. – 119 с.

---

---

# ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

---

---

УДК 330;33

СТРОЕВ П. В.  
STROEV P. V.

## АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

### ANALYSIS OF THE FACTORS INFLUENCING THE INNOVATION ACTIVITY IN RUSSIAN ECONOMY

**Аннотация:** в статье рассмотрены факторы, влияющие на инновационную активность российской экономики. Автором проанализированы результаты различных подходов к определению таких факторов, как опрос руководителей организаций и официальная статистика, дана оценка зависимости инновационной активности российской экономики от ее технологического уклада и глубоких системных проблем. Сделаны выводы об определяющей роли исследуемых факторов в построении инновационной системы России, а также обоснована необходимость учета данных факторов при формировании государственной инновационной политики.

**Ключевые слова:** государственная инновационная политика; инновационная активность; инновационная деятельность; макроэкономические факторы и условия; инновационно-активные предприятия; инновационно-пассивные предприятия; инновационная система; поддержка инновационной деятельности; инновационный процесс.

Современная ситуация в российской экономике имеет мало общего с классическими депрессионными процессами, периодически происходящими в странах с развитой рыночной экономикой. Несмотря на снижение конкурентоспособности продукции, выпускаемой отечественными товаропроизводителями, ее вытеснения как с мирового, так и с внутреннего рынка, всплеска инновационной активности не происходит. Для определения причин инновационной пассивности российской экономики и, что более важно, для построения эффективной долгосрочной стратегии инновационного развития прежде всего необходимо выявить

**Abstract:** the article considers the factors affecting the innovation activity in the Russian economy. The author analyzes the results of different approaches to determining factors such as heads of organizations polls and official statistics surveys, gives his assessment on the dependence between innovation activities in Russia and its technological structure and deep systemic problems. The conclusions of studied factors determining role in the construction of innovation system in Russia, as well as the necessity of taking into account these factors in the formation of the state innovation policy are made.

**Keywords:** state innovation policy; innovation activity; innovation; macroeconomic factors and conditions; innovation-active enterprises; innovative passive enterprise; innovation system; support for innovation; the innovation process.

факторы, определяющие степень инновационной активности как конкретного предприятия, так и страны в целом.

К числу факторов, влияющих на осуществление инновационной деятельности в организации, следует отнести экономические, производственные, социальные, организационные, психологические. По отношению к организации одни факторы могут быть внутренними, а другие — выступать в качестве внешних.

В табл. 1 представлены результаты опроса руководителей организаций, оценивших отдельные факторы, препятствующие технологическим инновациям.

Таблица 1. Рейтинг факторов, препятствующих технологическим инновациям

Факторы	Временной период		
	1993–1995	2003–2005	2005–2007
<b>Экономические факторы:</b>			
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	2,6	2,4	2,1
Низкий спрос на новые товары, работы, услуги	2,2	1,8	1,6
Высокая стоимость нововведений	2,1	2,2	2,2
Высокий экономический риск	1,7	1,8	1,9
<b>Внутренние факторы:</b>			
Низкий инновационный потенциал организации	1,5	1,8	1,8
Недостаток квалифицированного персонала	1,3	1,5	1,6
Недостаток информации о новых технологиях	1,4	1,4	1,5
Недостаток информации о рынках сбыта	1,6	1,4	1,4
Неразвитость кооперационных связей	1,4	1,4	1,4
<b>Другие факторы:</b>			
Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность	1,7	1,6	1,6
Неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, проч. услуги)	1,5	1,5	1,5
Неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности	1,5	1,5	1,6

(Источник: Индикаторы инновационной деятельности: 2009: Статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, 2009. 53 с.)

Анализ данных, представленных в табл. 1, свидетельствует о том, что основными факторами, препятствующими технологическим инновациям, являются недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, низкий инновационный потенциал организаций, недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность.

Кроме того, в нынешних российских условиях (непрерывный рост цен, диспаритет цен на сырье, энергию и конечную продукцию, высокая доля импортной продукции, фискально-ориентированная налоговая система, деформированный финансово-кредитный механизм и т. п.) у промышленных предприятий отсутствуют значительные объемы свободных денег, необходимые для осуществления инновацион-

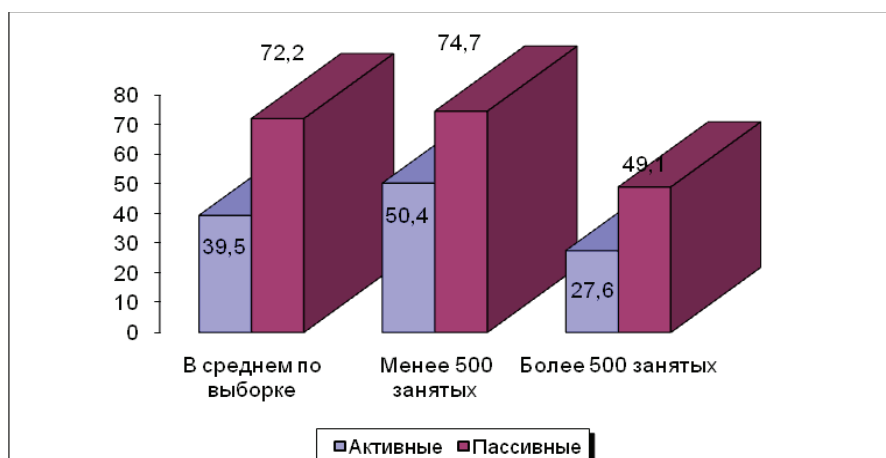
ной деятельности, — средств не хватает даже для финансирования текущих нужд действующего производства.

Низкая инновационная активность бизнеса обусловлена отсутствием стимулов к инновациям и относительно низким уровнем конкуренции на местных и региональных рынках.

Обследование, проведенное среди предприятий малого и среднего бизнеса Федеральной службой государственной статистики (ФСГС), продемонстрировало, что между инновационно-активными и пассивными предприятиями существует значимая разница в структуре основных рынков сбыта.

Число инновационно-активных предприятий, ориентированных на местные и региональные рынки, вдвое меньше, чем среди технологически пассивных предприятий — 39,5%, по сравнению с 72,2% (см. рис. 1).





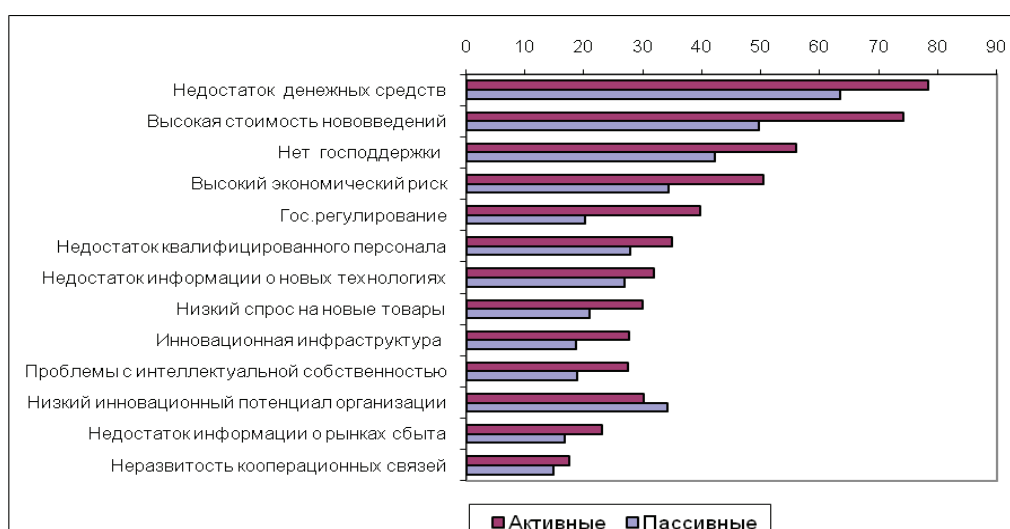
**Рисунок 1.** Доля предприятий, ориентированных на местные и региональные рынки, среди инновационно-активных и инновационно-пассивных предприятий, %

(Источник: Индикаторы инновационной деятельности: 2009: Статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.)

Регионализация рынков подавляет инновационную активность как крупнейших, так и небольших компаний, и доля инновационно-активных компаний среди предприятий, работающих на региональные рынки, на 50–60% ниже в группе менее крупных и крупнейших компаний.

Рейтинг факторов, препятствующих инновациям, по данным официальной статистики, показывает, что независимо от того, является предприятие инновационно-ориентированным, или предприятие инновациями не зани-

мается, главными препятствиями в инновационной деятельности называют недостаток денежных средств, высокую стоимость нововведений, отсутствие господдержки и экономические риски, связанные с инновациями (см. рис. 2), а такие факторы, как спрос, инфраструктура, проблемы с интеллектуальной собственностью и кооперация, редко оцениваются предпринимателями как важные или решающие, хотя именно на эти барьеры ориентируются многие меры современной государственной инновационной политики<sup>3</sup>.



(Источник: Росстат)

**Рисунок 2.** Оценка предприятиями факторов, препятствующих инновациям (% от числа ответивших, оценивших фактор как «значительный» и «решающий» среди инновационно-активных и инновационно-пассивных групп предприятий)

<sup>3</sup> Белоусова О. М. От науки к бизнесу: выступление на Международном форуме «Современные подходы взаимодействия ВУЗов с наукоемким бизнесом» (г. Санкт-Петербург, 11–13 мая 2011 г.) Сборник материалов форума. С. 54–61.

Решающим фактором в конкурентной борьбе является законодательное регулирование инноваций. Практически общим решением европейских стран относительно того, кому принадлежат права на результаты научно-технической деятельности, создаваемые за счет бюджетных средств, является процедура закрепления этих прав за исследовательской организацией.

Большинство европейских национальных законодательств устанавливает норму относительно коммерциализации результатов научно-технической деятельности как одну из целевых функций исследовательских организаций. В европейской практике стимулирование участников создания и валоризации новых знаний осуществляется на основе распределения доходов от использования результатов научно-технической деятельности. Чаще всего распределение доходов определяется законом. Цель таких норм — гарантия сторонам (исследователю и исследовательской организации) «справедливой доли» в доходах.

Сравнение европейского законодательства с российскими правовыми новациями позволяет говорить о том, что Россия встала на путь, который в целом соответствует общим мировым тенденциям эволюции законодательства в области передачи технологий. Так, принят Федеральный закон от 02.08.2009 № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной собственности»<sup>4</sup>, позволяющий бюджетным научным и образовательным учреждениям быть учредителями хозяйственных обществ, деятельность которых заключается в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности, а также самостоятельно распоряжаться доходами и направлять часть прибыли на правовую охрану интеллектуальной деятельности, выплату вознаграждения авторам и осуществление уставной деятельности.

Среди факторов, оказывающих влияние на инновационную деятельность, стоит особенно отметить степень участия государства в инновационной деятельности. Как показывает ми-

ровой опыт, на сегодняшний день не существует ни одной страны, добившейся успеха на мировом инновационном рынке, где государство не является активным участником формирования и развития национальной инновационной системы. В то же время ни в одной стране государство не является доминирующим участником инновационной деятельности — оно лишь создает благоприятные условия для нормального развития субъектов инновационной деятельности и стимулирует инновационную активность внутри страны.

С позиции поддержки субъектов инновационной деятельности, государство в различных формах стимулирует, прежде всего, субъекты малого и среднего инновационного бизнеса, а также частных инвесторов, вкладывающих средства в развитие инновационных проектов.

С точки зрения механизмов государственной поддержки субъектов инновационной деятельности, практически во всех странах с развитыми инновационными системами предусмотрен широкий спектр налоговых и таможенных льгот для инноваторов и тех организаций, которые в них инвестируют.

Кроме того, практически везде большое внимание уделяется продвижению инновационной продукции на мировой рынок, в связи с этим хорошо развиты механизмы государственной поддержки экспорта инновационной продукции в форме субсидирования процентных ставок по кредитам, взятым на осуществление экспортной деятельности; предоставления льготных государственных кредитов под экспортные сделки; выдачи государственных гарантий по экспортным контрактам или страхования экспортных контрактов от политических и коммерческих рисков.

С точки зрения инфраструктуры инновационной деятельности, практически во всех развитых странах существуют государственные программы или фонды, осуществляющие инвестиции либо напрямую в инновационные компании, либо также в объекты инновационной инфраструктуры, например в венчурные фонды.

Также следует отметить, что широкое развитие в последние годы получили институты частного-государственного партнерства, такие

<sup>4</sup> [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

как особые экономические зоны, технопарки, бизнес-инкубаторы, технополисы и центры трансфера технологий. Помимо всего прочего, в ходе анализа зарубежного опыта выявилось, что одним из катализаторов развития национальной инновационной системы является ее интеграция в инновационные системы других стран: развитие международной кооперации в сфере исследований и разработок, интеграция рынков капитала и интеллектуальной собственности.

Еще одна определяющая проблема — временной и технологической разрыв между научными разработками и их непосредственным использованием в производстве. В отсутствие решительных действий, направленных на переориентацию экономики на инновационный путь развития, усугубятся системные риски, связанные со слабой диверсификацией российской экономики и ее прямой зависимостью от мировых цен на энергоносители. Федеральный бюджет Российской Федерации будет продолжать недополучать часть налоговых доходов в виде НДС, поскольку в России наблюдается процесс переноса добавленной стоимости за рубеж: российский внешнеторговый оборот нацелен на импорт технологического оборудования, а экспортируется в основном продукция сырьевого сектора<sup>5</sup>.

Низкий социальный статус научных работников, невысокий уровень стипендий у аспирантов и докторантов также являются существенными факторами падения престижа российской науки и, как следствие, усиления инновационной отсталости страны.

По нашему мнению, к системным проблемам российской экономики, затрудняющим инновационную активность, относятся, во-первых, сравнительно высокий уровень коммерческих рисков национальной экономики, слабая предсказуемость проводимой государством политики и непредсказуемость институциональной среды (в частности, постоянные изменения в налоговом законодательстве). На фоне сравнительно высокого уровня инфляции высокий уровень рисков снижает приток инвестиций в российский корпоративный сектор, и в особенности в высокотехнологичный сектор в связи с высокими сроками окупаемости проектов.

Существующие в настоящее время институты поддержки инноваций в России очень слабо связаны друг с другом, не наблюдается взаимно укрепляющей системы отношений, стимулирующих предпринимательство и инновационные технологии, цепочки создания инновационной продукции в России разомкнуты.

Еще одним системным недостатком российской экономики, препятствующим нормальному развитию экономики регионов и экономики России в целом, является ограниченность спроса на инновационную продукцию со стороны ключевых отраслей отечественной промышленности.

Подводя итог, стоит отметить, что переход экономики государства на инновационный тип развития невозможен без формирования конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы, представляющей собой совокупность взаимосвязанных организаций, занятых производством или коммерческой реализацией знаний и технологий, и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни.

Целью создания такой национальной системы поддержки инноваций и технологического развития, как нам представляется, является масштабное технологическое обновление производства на основе передовых научно-технических разработок, формирование конкурентоспособного национального сектора исследований и разработок, обеспечивающих переход экономики на инновационный путь развития, формирование у населения и предприятий модели инновационного поведения, поддержка процессов создания и распространения инноваций во всех отраслях экономики. Достижение поставленной цели возможно только при учете каждого элемента этой многофакторной системы. Это позволит обеспечить научное и технологическое лидерство России в мире по направлениям, определяющим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность.

<sup>5</sup> См.: Развитие инновационно-инвестиционного потенциала России / Институт экономики РАН; отв. ред. Н. А. Новицкий. М.: ИЭ РАН, 2009. 208 с.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусова, О. М. От науки к бизнесу // Выступление на Международном форуме «Современные подходы взаимодействия ВУЗов с наукоемким бизнесом» (г. Санкт-Петербург, 11–13 мая 2011 г.) : Сборник материалов форума. – С. 54–61.
2. Индикаторы инновационной деятельности 2009 : статистический сборник / редколлегия Л. М. Гохберг, Я. И. Кузьминов, К. Э. Лайкам и др. – М.: ГУ–ВШЭ, 2009. – 448 с.
3. Индикаторы науки 2010 : статистический сборник / редколлегия Л. М. Гохберг, Я. И. Кузьминов и др. – М.: ГУ–ВШЭ, 2010. – 420 с.
4. Инновационный путь развития для новой экономики / рецензенты: акад. Д. С. Львов, акад. В. И. Маевский, д-р экон. наук А. Я. Лившиц. – М.: Наука, 2005. – С. 52–80.
5. Развитие инновационно-инвестиционного потенциала России / Ин-т экономики РАН; отв. ред. Н.А. Новицкий. – М.: [ИЭ РАН], 2009. – 208 с.
6. Строев, П. В. Инновационный путь России // Управление: традиции и инновации : сборник научных трудов аспирантов и преподавателей Финансового университета. – М.: «Спутник+», 2011. – С. 204–212.

## НАШИ АВТОРЫ

*Авдийский  
Владимир Иванович*

Доктор юридических наук, профессор,  
заместитель проректора по научным исследованиям  
и разработкам Финансового университета  
**E-mail:** avdiskiy@pochta.ru

*Афанасьева  
Мария Васильевна*

Кандидат экономических наук, РЭУ им. Г. В. Плеханова  
**E-mail:** адрес автора находится в редакции

*Белоусова  
Ольга Михайловна*

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафе-  
дры «Макроэкономика и макроэкономическое регули-  
рование» Финансового университета  
**E-mail:** belousovaom@rambler.ru

*Бельгибаева  
Куралай Канашевна*

Кандидат экономических наук, ассоциированный про-  
фессор кафедры «Экономика и менеджмент» Казахстан-  
ско-Британского технического университета, г. Алматы,  
Республика Казахстан  
**E-mail:** belgibaeva\_k@mail.ru

*Беккер  
Елена Георгиевна*

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Ми-  
кроэкономика» Финансового университета  
**E-mail:** elenagbecker@gmail.com

*Вафина  
Наиля Хаевна*

Доктор экономических наук, профессор, профессор ка-  
федры «Микроэкономика» Финансового университета  
**E-mail:** wafina@mail.ru

*Гаврилин  
Евгений Васильевич*

Заслуженный экономист Российской Федерации,  
доктор экономических наук  
**E-mail:** Gavrilin\_E\_V\_S1@rosim.ru

*Гаврилина  
Елена Юрьевна*

Кандидат юридических наук,  
старший юрист адвокатского бюро «ЕПАМ»  
**E-mail:** gavrulina@mail.ru

*Глушкова  
Вера Георгиевна*

Доктор географических наук, профессор кафедры «Реги-  
ональная экономика» Финансового университета  
**E-mail:** kre@fa.ru

*Говорин  
Анатолий Анатольевич*

Доктор экономических наук, профессор, проректор по  
административной работе РЭУ им. Г. В. Плеханова  
**E-mail:** rio@rea.ru

*Голосов  
Олег Викторович*

Доктор экономических наук, профессор  
Главный ученый секретарь Финансового университета  
**E-mail:** densm@yandex.ru

*Грундел  
Лариса Петровна*

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета  
**E-mail:** nn-fa@yandex.ru

*Дрогобыцкий  
Иван Николаевич*

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Системный анализ в экономике» Финансового университета  
**E-mail:** drogobytskiy@vzvfei.ru

*Колодняя  
Галина Владимировна*

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Макроэкономика» Финансового университета  
**E-mail:** kolodnyaya@yandex.ru

*Макар  
Светлана Владимировна*

Кандидат географических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Центра по исследованию проблем федерализма и местного самоуправления Финансового университета  
**E-mail:** svetwn@mail.ru

*Пинская  
Миляуша Рашитовна*

Доктор экономических наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение», главный научный сотрудник Центра по исследованию проблем федерализма и местного самоуправления Финансового университета  
**E-mail:** MPinskaya@fa.ru

*Строев  
Павел Викторович*

Аспирант кафедры «Макроэкономика и макроэкономическое регулирование» Финансового университета  
**E-mail:** stroevpavel@gmail.com

*Фаттахов  
Рафаэль Валиахметович*

Доктор экономических наук, профессор, директор Центра региональных исследований и проблем пространственного развития Финансового университета  
**E-mail:** fattakhov@mail.ru

*Хорева Ольга Борисовна*

Кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра региональных исследований Института региональных исследований и городского планирования Национального исследовательского университета Высшей школы экономики  
**E-mail:** ohoreva@hse.ru

*Эскиндаров Михаил  
Абдурахманович*

Заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, ректор Финансового университета  
**E-mail:** priemnaya@fa.ru

# OUR AUTHORS

*Vladimir I. Avdiyskiy*

Doctor of Science (Law), Professor, Deputy Pro-rector for research and development sector in Financial University  
**E-mail:** avdiskiy@pochta.ru

*Maria V. Afanasyeva*

Candidate of Science (Economics), Plekhanov Russian University of Economics  
**E-mail:** in editorial office

*Olga M. Belousova*

Doctor of Science (Economics), Docent, Professor of the chair «Macroeconomics and Macroeconomic Regulation» in Financial University  
**E-mail:** belousovaom@rambler.ru

*Kuralay K. Belgibaeva*

Candidate of Science (Economics), Associate professor of the chair «Economics and Management» in Kazakh-British Technical University, Almaty, Kazakhstan  
**E-mail:** belgibaeva\_k@mail.ru

*Elena G. Bekker*

Candidate of Science (Economics), Associate professor of the chair «Microeconomics» in Financial University  
**E-mail:** elenagbecker@gmail.com

*Nailya Kh. Vafina*

Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the chair «Microeconomics» in Financial University  
**E-mail:** vafina@mail.ru

*Evgeny V. Gavrilin*

Honoured Economist of the Russian Federation, Doctor of Science (Economics)  
**E-mail:** Gavrilin\_E\_V\_S1@rosim.ru

*Elena U. Gavrilina*

Candidate of Science (Law), Senior lawyer in «EPAM» law office  
**E-mail:** gavrilina@mail.ru

*Vera G. Glushkova*

Doctor of Science (Geography), Professor of the chair «Regional Economics» in Financial University  
**E-mail:** kre@fa.ru

*Anatoly A. Govorin*

Doctor of Science (Economics), Professor, Pro-rector for Administrative work in Plekhanov Russian University of Economics  
**E-mail:** rio@rea.ru

*Oleg V. Golosov*

Doctor of Science (Economics), Professor, Chief Scientific Secretary in Financial University  
**E-mail:** densm@yandex.ru

- Larisa P. Grundel*** Candidate of Science (Economics), Associate professor of the chair «Taxes and Taxation» in Financial University  
**E-mail:** nn-fa@yandex.ru
- Ivan N. Drogobitsky*** Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the chair «System Analysis in Economics » in Financial University  
**E-mail:** drogobytskiy@vzvfei.ru
- Galina V. Kolodnyaya*** Doctor of Science (Economics), Professor of the chair «Microeconomics» in Financial University  
**E-mail:** kolodnyaya@yandex.ru
- Svetlana V. Makar*** Candidate of Science (Geography), Docent, Leading scientific executive of Center for Research of Federalism and Local Government Issues in Financial University  
**E-mail:** svetwn@mail.ru
- Milyausha R. Pinskaya*** Doctor of Science (Economics), Associate professor of the chair «Taxes and Taxation», Chief scientific executive of Center for Research of Federalism and Local Government Issues in Financial University  
**E-mail:** MPinskaya@fa.ru
- Pavel V. Stroev*** Post-graduate student of the chair «Macroeconomics and Macroeconomic Regulation» in Financial University  
**E-mail:** stroevpavel@gmail.com
- Rafael V. Fattakhov*** Doctor of Science (Economics), Professor, Director of Center for Regional Research and Spatial Development Problems in Financial University  
**E-mail:** fattakhov@mail.ru
- Olga B. Khoreva*** Candidate of Science (Economics), Senior scientific executive of Center for Regional Studies, Institute for Regional Studies and Urban Planning, National Research University «Higher School of Economics»  
**E-mail:** ohoreva@hse.ru
- Mikhail A. Eskindarov*** Honoured Worker of Science of the Russian Federation, Doctor of Science (Economics), professor, Rector of the Financial University  
**E-mail:** priemnaya@fa.ru



№ 2 (68) 2012 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

Подписка в редакции  
по тел./факс: (499) 943-94-82  
Редактор — И. А. Иванова  
Дизайн, верстка — С. В. Булычев  
Адрес редакции:  
125993, Москва, ГСП-3,  
Ленинградский пр-т, 51, к. 604  
Тел.: 8 (499) 943 9929  
E-mail: [fin.vestnik@yandex.ru](mailto:fin.vestnik@yandex.ru)  
<http://www.fa.ru>

Subscription in editorial office  
tel./fax: (499) 943-94-82  
Editor — I. A. Ivanova  
Design, make up — S. V. Bulychev  
Editorial address:  
51, Leningradsky prospect, office 604  
Moscow, 125993  
tel.: +7 (499) 943 9929  
E-mail: [fin.vestnik@yandex.ru](mailto:fin.vestnik@yandex.ru)  
<http://www.fa.ru>

Подписано в печать 23.04.2012 г.  
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.  
Гарнитура Times New Roman.  
Объем 12,0 п. л.  
Заказ № 370-ОД  
Тираж: 350 экз.

Signed for press on 23.04.2012  
Format — 60 x 84 1/8. Offset print.  
Font — Times New Roman.  
Size 12,0 printer sheets.  
Order № 370-ОД  
Circulation: 350 copies

Отпечатано:  
в Управлении полиграфии  
Финансового университета  
при Правительстве  
Российской Федерации

Printed by Administration  
of Printing House of Financial  
University under the Government  
of the Russian Federation

© Финансовый университет

© Financial University

---

№ 2 (68) 2012

# BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

# ПОДПИСНОЙ КУПОН

---

Я хочу подписаться на журнал.....

на №№..... за 2012 г., по.....экз.

Я хочу получать журнал :  в редакции\*,  по почте.

Фамилия.....

Имя..... Отчество.....

Дата рождения.....

*Почтовый индекс*

Индекс..... Область/край .....

Город/село..... Улица.....

Дом ..... корпус ..... строение ..... квартира .....

Телефон (с кодом) ..... e-mail.....

Подпись ..... Дата .....

\* Об условиях редакционной подписки при получении журнала в редакции  
(125993, ГСП-3, Москва, Ленинградский проспект, д. 53, к 2.1) по тел. (499) 943-98-43