

Экономика России: новые пути развития

Коллективная монография

Под общей редакцией Н.А. Адамова

Москва 2014

УДК 330/332
ББК 65
Э40

Редакционная коллегия:

Якутин Ю.В., д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, президент Университета менеджмента и бизнес-администрирования (председатель);
Адамов Н.А., д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансового менеджмента и налогового консалтинга Российского университета кооперации;
Бариленко В.И., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономического анализа Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;
Вейджерс С., доктор, профессор по логистике Университета НАН, Нидерланды;
Козенкова Т.А., заслуженный экономист Российской Федерации, д.э.н., профессор, генеральный директор Издательского дома «Экономическая газета»;
Кривошей В.А., д.э.н., проф., почетный работник высшего образования, ректор Российского университета кооперации;
Мекид Али, доктор, профессор Государственного университета, г. Медеа, Алжир;
Новиков Д.Т., д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка.

Э40 Экономика России: новые пути развития: коллективная монография / под общей редакцией Н.А. Адамова. – М.: ЭКЦ «Профессор», 2014. – 362 с.
ISBN 978-5-9906074-4-6

В коллективной монографии проанализированы пути решения проблемных вопросов в области консолидации ресурсов и усилий, идентификации эффекта синергии результатов и проявления конструктивных форм самоутверждения процесса интеграции.

Отдельная глава книги посвящена вопросам управления и контроля.

В главе «Логистика» рассмотрена кластерная модель мультимодального транспортно-логистического центра, описаны шесть основных этапов стратегического планирования развития логистического центра в Новороссийском транспортном узле.

Книга может быть рекомендована руководителям высшего звена, специалистам бизнес-сферы, а также преподавателям вузов, аспирантам, студентам старших курсов экономических специальностей.

УДК 33/34
ББК 65

ISBN 978-5-9906074-4-6

© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	5
ГЛАВА 1. ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ В РОССИИ.....	8
1.1. История исследований проблем титульного капитала и перспективы их дальнейшего развития (Ермолаев К.Н.).....	8
1.2. Исторические аспекты развития внутреннего финансового контроля (Адамов Н.А., Мельцас Е.О.).....	29
ГЛАВА 2. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	35
2.1. Методика исследования развития малого предпринимательства на основе интегрального показателя (Иванова О.Е., Солдатов Л.И., Кривцова И.Н.).....	35
2.2. Особенности управления финансово-промышленными группами (ФПГ) (Никитинская Ю.В.).....	49
ГЛАВА 3. ЛОГИСТИКА.....	71
3.1. Детерминанты реконфигурации цепочек накопления стоимости в экономике России: логистический аспект (Михайлюк М.В.).....	71
3.2. Кластерный подход к формированию мультимодального транспортно-логистического центра (МТЛЦ) в Новороссийском транспортном узле как опорной точке поддержки транзита по МТК «СЕВЕР – ЮГ» (Прокофьева Т.А., Резер С.М.).....	87
ГЛАВА 4. ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ (Кувшинов А.М.).....	104
4.1. Накопленный опыт российских регионов по реализации кластерного подхода в экономической политике.....	105
4.2. Ключевые проблемы региональных властей в процессе формирования территориальных кластеров.....	115
4.3. Камский кластер Республики Татарстан и автомобильный кластер Калужской области как примеры успешной кластерной политики.....	121
4.4. Оптимальный механизм формирования территориального кластера в регионе.....	131
ГЛАВА 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ВУЗА В ОБЛАСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ (Павлова А.Н.).....	148
5.1. Информационно-технологическая среда управления вузом: потенциальные возможности и недостатки.....	159

5.2. Схема совершенствования информационной системы поддержки принятия решений, на основе комплекса моделей дивесификации образовательных услуг для взрослых.....	169
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

ГЛАВА 6. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

6.1. Эволюция регионального развития в России (Букина Т.В., Букин Е.К.)...	178
6.2. Проблемные вопросы реализации интеграционных механизмов в обеспечении жизнедеятельности и развития участников инвестиционно-строительной деятельности (Севек В.К., Севек Р.М.).....	205

ГЛАВА 7. РЕАЛИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В ГОРОДЕ РОСТОВЕ-НА-ДОНУ (Анопченко Т.Ю., Мошкин И.В., Боева К.Ю., Федоров А.В., Максимов Д.А.).....	227
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

ГЛАВА 8. МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....257

8.1. Особенности функционирования индивидуальных сберегательных счетов по страхованию безработицы за рубежом (Яковлева А.В.).....	257
8.2. Российский и зарубежный опыт государственной поддержки инновационной деятельности (Щербашина И.И., Миронова Д.Д.).....	275

ГЛАВА 9. ВАЛЮТНЫЕ КРИЗИСЫ В ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАНАХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ (Коротаев С.Л.)...298

9.1. Валютный кризис в Беларуси (2011).....	299
9.2. Валютный кризис: теоретико-практические аспекты.....	312

ГЛАВА 10. МЕТОДОЛОГИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЦЕЛЕЙ АУДИТА И ПРИНЦИПОВ ОТЧЕТНОСТИ» (Василенко А.А.)...331

10.1. Исследование взаимосвязи целей аудита и принципов финансовой отчетности.....	332
10.2. Структурирование аудируемой финансовой отчетности.....	339
10.3. Структурно-функциональный подход к аудиту финансовой отчетности.....	349

ПРЕДИСЛОВИЕ

Сегодня, в сложных экономических условиях, встает вопрос поиска новых траекторий развития. Но для того чтобы понять достигнуты ли необходимые результаты, а также насколько эффективны принятые решения и способы достижения поставленных целей, важно осуществлять процедуры контроля. Это обуславливает освещение вопросов управления и контроля не только в отдельной главе, но упоминание в первой главе роли и места внутреннего финансового контроля.

В условиях рыночной и плановой экономики оценка эффективности работы производилась по различным критериям, способы контроля имели существенные отличия, а роль в хозяйственном механизме строительной организации трансформировалась. В качестве доказательства в монографии описываются отличия функций и задач, стоящих перед внутренним финансовым контролем в процессе экономического развития страны, раскрывая в главе «Исторические аспекты становления экономики и финансов в России» ответ на вопрос: «Как и в какую сторону изменилась организация системы внутреннего финансового контроля в процессе экономического развития России».

В главе «Логистика» авторы обосновывают графическую модель, демонстрирующую алгоритм стратегического планирования развития МТЛЦ, предлагаемого к созданию в виде сухого порта в районе грузовой станции 9-й км Северокавказской железной дороги, поэтапного формирования опорной сети МТЛЦ в Краснодарском крае Южного федерального округа РФ и обеспечения их рыночной жизнеспособности на основе интеграции в региональные, межрегиональные, национальную и глобальную транспортно-логистическую систему Евроазиатского экономического сообщества.

Интенсивное развитие рынка транспортно-логистических услуг в России создает объективные организационно-экономические предпосылки для формирования в РФ транспортно-логистических кластеров (ТЛК) как наиболее эффективной инновационно-ориентированной формы интеграции участников

рынка транспортно-логистических услуг, обеспечивающей на основе инноваций и согласования экономических интересов всех контрагентов цепи поставок максимальный синергетический эффект. Целевые ориентиры Транспортной стратегии России на период до 2030 года, в число которых входит развитие системы национальных и международных транспортных коридоров, реализация транзитного потенциала России в системе евроазиатских МТК и развитие экспорта транспортных услуг, создают объективные геоэкономические и геополитические предпосылки для реализации кластерной политики Российской Федерации в области транспортно-логистических услуг, создания и развития ТЛК на федеральном, региональном, межрегиональном и международном уровнях.

В качестве наиболее прогрессивной организационно-правовой формы создания в Новороссийском транспортном узле МТЛЦ целесообразно рассматривать кластерную модель, обеспечивающую межфункциональную и межорганизационную координацию и интеграцию участников и партнеров МТЛЦ и последующее его инновационное развитие.

Для обеспечения логистической координации участников и партнеров МТЛЦ предлагается учредить на базе информационных технологий ТЦ ФТО отделения железной дороги – филиала ОАО «РЖД» дочернюю компанию – Координационный логистический центр дирекции управления движением (КЛЦД) в статусе 4 PL-провайдера и системного интегратора цепей поставок, проходящих через МТЛЦ, размещаемый в транспортном узле.

В кластерной модели МТЛЦ предусмотрено формирование на общественных началах объединенной дирекции по привлечению инвестиций и развитию инфраструктуры МТЛЦ на принципах ГЧП. Для обеспечения конкурентоспособности МТЛЦ необходимо адекватное развитие логистической инфраструктуры, формирование опорной сети МТЛЦ, интегрированной в транспортно-логистические системы, что является длительным процессом, требующим крупных инвестиций и осуществления стратегического планирования.

В результате реализации кластерной модели МТЛЦ по интегрированному транспортно-логистическому обслуживанию участников рынка на базе грузо-

вой станции «9-й км» Северо-Кавказской железной дороги – филиала ОАО «РЖД» с участием в статусе 4PL-провайдера – системного интегратора участников и партнеров ТЛК Координационного логистического центра Дирекции управления движением (СК КЛЦД) ожидается получение крупного коммерческого и народнохозяйственного эффекта:

1. Увеличение доходов и прибыли компаний-участников ТЛК за счет эффекта синергии, внедрения инноваций, повышения квалификации и уровня компетенции.

2. Повышение качества логистического обслуживания грузоотправителей и грузополучателей по всей цепи поставок.

3. Увеличение объемов и повышение качества мультимодальных и интермодальных перевозок с организацией перевалки в морских, и речных портах, рост экспорта транспортных услуг и увеличение объема транзита по российской составляющей МТК.

4. Повышение прибыли и рост ВВП на основе увеличения объемов переработки и роста валютных поступлений от экспорта зерна, цветных и черных металлов, лесных, нефтяных, строительных грузов, минеральных удобрений и др.

5. Повышение прибыли и рост ВВП на основе получения возможности реализации новых инвестиционных решений для расширения (создания) дополнительных портовых и припортовых терминалов, складов, перевалочных баз и т.д., обеспечивающих экспортно-импортные транзитные операции в РФ.

6. Одной из основных составляющих эффекта от реализации кластерной модели МТЛЦ – «Сухого порта» по обслуживанию товародвижения в Новороссийском транспортном узле и морских портов Тамани является снижение общих и операционных логистических издержек, включая снижение затрат на транспортировку и времени обработки и выполнения заказа на обслуживание потребителей.

ГЛАВА 1. ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ В РОССИИ

1.1. История исследований проблем титульного капитала и перспективы их дальнейшего развития

Ермолаев К.Н., к.э.н., доцент, профессор кафедры финансы и кредит, Самарский Институт ВШПП

Введение

Важнейшим условием динамичного поступательного развития национальной экономики является обеспечение эффективной работы рынка капитала, которое призвано оптимизировать темпы роста валового национального продукта, повысить эффективность и конкурентоспособность производства, вовлечь в рыночный оборот неликвидные компоненты общественного капитала и национального богатства. Успешное функционирование рынка капитала в эпоху финансовой доминанты выступает важнейшим макроэкономическим фактором трансформации национального финансового рынка из развивающегося в развитый, а также его интеграцию в глобальный рынок в качестве международного финансового центра.

Характерными особенностями глобального рынка капитала конца XX - начала XXI в. являются углубление неустойчивости и неопределенности развития, учащение и углубление кризисов, повсеместное распространение финансовых пузырей, усиление волатильности. Эти явления требуют серьезного изучения и глубокого научного осмысления, исследования особенностей развития и структуры современного капитала с целью совершенствования институционального регулирования и прогнозирования тенденций дальнейшего развития данного рынка.

В системе институтов, определяющих функционирование рынка капитала, центральное место занимает титульный капитал, обеспечивающий наряду с перераспределением финансовых ресурсов обращение, спецификацию и защиту прав собственности инвесторов, диверсификацию финансовых рисков, повышение эффективности трансакций и снижение транзакционных издержек, сни-

жение уровня неопределенности и информационной асимметрии, преодоление ограниченной рациональности экономических агентов. Определяя поведение участников рынка, титульный капитал становится центральным элементом его институциональной структуры, придающим ему устойчивость, предсказуемость развития, открывающим новые возможности повышения эффективности.

Многие специфические особенности функционирования рынка капитала в условиях глобальной экономики, такие как качественно новая способность к пространственно-временным перемещениям и аллокированность капитала, сверхвысокая скорость проведения транзакций, известное снижение возможностей управления его движением и ряд других, – не могут быть правильно поняты без использования категории титульный капитал. Его значимость качественно повысилась в эпоху финансовой турбулентности, когда на основе его движения в фазах возникновения и прорыва финансовых пузырей возник массовый универсальный механизм разрешения экономических кризисов, путем их перемещения из реального сектора экономики в сферу финансового рынка.

Функционирование титульного капитала в условиях недостаточного или ненадлежащего регулирования рынка способно приводить к таким негативным побочным последствиям, как рейдерство, манипулирование ценами, использование инсайдерской информации, мультипликация финансовых рисков, что требует глубокого изучения причин подобных явлений и разработки институциональных механизмов, предотвращающих их возникновение.

Несмотря на высокую значимость и важную роль в обеспечении функционирования рынка капитала многие теоретические аспекты возникновения, сущности, функционирования и развития титульного капитала, оценки его роли и места в системе институтов рынка капитала остаются дискуссионными, не оказались в центре внимания научного сообщества и не стали предметом детального обсуждения.

1. История и проблемы исследования титульного капитала

Проблемы капитала всегда находились в центре внимания экономической науки. Эволюция научных представлений о его сущности содержится в трудах У. Петти, Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Риккардо, К. Маркса, Р. Гильфердинга, А. Маршалла, И. Фишера, Дж.М. Кейнса, Дж.Р. Хикса, М. Фридмена Ф.А. Хаека, благодаря которым была обосновано его понимание как системного макроэкономического явления, играющего определяющую роль в развитии рыночной экономики.

Закономерности формирования рынка капитала, возникновения и минимизации финансовых рисков были глубоко исследованы в работах Г. Марковица, У. Шарпа, К. Эрроу, Ж. Дебре. Важнейшие аспекты достижения информационной и операционной эффективности данного рынка, преодоления информационной асимметрии повышения эффективности данного рынка, проблемы рационализации и свободы ценообразования получили отражение в работах Ю. Фама, Р. Уэста, Дж. Акерлофа, Дж. Стиглица, Д. Норта, Р. Коуза, П. Хансена, Р. Шиллера.

При всем внимании науки к проблемам рынка капитала методология и теория исследования титульного капитала пока остается недостаточно разработанной и не стала предметом специального анализа. Проблемы титульного капитала исследовались преимущественно в рамках классической школы на базе концепции трудовой стоимости, причем не как самостоятельный объект, а как один из аспектов изучения фиктивного капитала.

В работах К. Маркса и Р. Гильфердинга исследованы титулы собственности как представители, дубликаты и титулы реально функционирующего капитала, как притязания на доход, рассмотрена их классификация, механизм обращения, связь с развитием корпоративной частой собственности и возникновением финансового капитала. Однако титульный капитал трактовался этими авторами как фиктивный (реально не существующий и не имеющий вещественного содержания, материальной основы и собственной стоимости), фактически характеризовался как аномальная разновидность капитала, идущая вразрез с

канонами трудовой теории стоимости, существенно отличающаяся от реально функционирующего действительного капитала, разрывающая естественную непосредственную связь собственности с производством. Эти представления закрепились в качестве основополагающих в развитии научных исследований в трудах их последователей в советской и современной российской экономической литературе.

В 60-80 гг. XX в. эти идеи развивались советскими экономистами Д.И. Розенбергом, В.Т. Мусатовым, Т. Владигеровым, И.А. Трахтенбергом, А.М. Коганом, А.И. Аникиным, С. Леоновым, а также получили отражение в учебниках по политической экономии под редакцией Н.А. Цаголова, Э.Я. Брегея, в советской энциклопедической литературе. В этот период были существенно расширены представления о причинах возникновения, существенных признаках, типологии, развитии и субстанциональной основе титульного капитала, а также его отличиях от реально функционирующего действительного капитала. Однако принципиальные подходы к пониманию природы титульного капитала не изменились. Всеми авторами он трактовался как фиктивный, антипод реально функционирующего действительного капитала, не играющий никакой положительной роли в процессе воспроизводства.

В последнее десятилетие XX в., в течение которого происходило становление основ рыночной экономики и фондового рынка в России, проблема титульного капитала, характеризуемого как фиктивный капитал, в основном рассматривалась как один из частных аспектов исследования ценных бумаг и фондового рынка в работах, написанных М.Ю. Алексеевым, Б.И. Алехиным, Т.Б. Бердниковой, Я.М. Миркиным, Б.Б. Рубцовым, А.И. Басовым, В.А. Галановым и другими учеными.

Существенно расширили представления о природе титульного капитала исследования А.Н. Буренина, А.Б. Фельдмана, В.А. Галанова, А.И. Басова, в которых, важнейшей его разновидностью были признаны производные финансовые инструменты.

Произошедшие в конце XX - начале XXI в. кризис развивающихся рынков и интернет-кризис в США обусловили повышение интереса к исследованиям титульного капитала в связи с глобализацией экономического развития и усилением финансовой неустойчивости, сопровождающейся надуванием финансовых пузырей, ускорением трансграничных перемещений спекулятивного капитала. В этот период Я.М. Миркин исследовал новые аспекты содержания данного понятия, а в ряде диссертационных работ, выполненных под руководством А.В. Мещерова и В.А. Мещерова, были уточнены и разграничены понятия «действительный капитал» и «реальный капитал», сформулированы подходы к пониманию взаимосвязи рентных отношений и фиктивного капитала, ложной и фиктивной стоимости, открывшие новые возможности для рассмотрения проблемы титульного капитала. Б.М. Ческидов при исследовании данной проблемы впервые использовал термин «фиктивизация капитала», уточняющий как количественные, так и качественные характеристики движения титульного капитала. Однако в целом понимание титульного капитала как фиктивного оставалось незыблемым, надолго и прочно закрепилось в экономической литературе, и, по сути, не углублялось и не развивалось, став своеобразной непререкаемой аксиомой.

По нашему мнению, такая трактовка титульного капитала вполне объяснимая и абсолютно правомерная в рамках концепции классической школы и трудовой теории стоимости, является далеко не полной, поверхностной, ограниченной и не отражающей реалии современной постиндустриальной финансовой экономики, нынешние закономерности функционирования рынка капитала, который является бурно растущим, постоянно расширяющим перечень своих инструментов, внедряющим инновационные технологии, совершенствующим свою инфраструктуру. Сложившиеся представления не учитывают целый ряд серьезных достижений других направлений экономической науки, чем и объясняется известная противоречивость полученных результатов и выводов, неоправданно принижающая теоретический и практический потенциал титульного

капитала, его роль и значимость в функционировании и развитии рынка капитала.

По нашему мнению, такая трактовка титульного капитала вполне объяснимая и абсолютно правомерная в рамках концепции классической школы и трудовой теории стоимости, является далеко не полной, поверхностной, ограниченной и не отражающей реалии современной постиндустриальной финансовой экономики, нынешние закономерности функционирования рынка капитала, который является бурно растущим, постоянно расширяющим перечень своих инструментов, внедряющим инновационные технологии, совершенствующим свою инфраструктуру.

Результаты многолетних исследований проблемы несколькими поколениями ученых наряду с серьезными достижениями имели известную ограниченность, связанную как с преувеличением значимости и абсолютизацией трудовой теории стоимости в целом и применительно к объекту исследования, так и с господством изолированного подхода к рассмотрению самой категории «титульный капитал» вне связи с развитием капитала как системного явления. В единстве эти две предпосылки привели к тому, что большинство авторов отождествляли титульный и фиктивный капитал, трактовали титульный капитал как своеобразную экономическую аномалию, как капитал выдуманный, несуществующий, нереальный, лишенный вещественного содержания, не имеющий собственной стоимости.

Мы полагаем, что такая трактовка титульного капитала связан с тем, что большинство авторов не обратили должного внимания на неоднократно высказанные К. Марксом положения о том, что капитал, существующий в форме титула, должен рассматриваться не только взятый сам по себе, но и в единстве с теми отношениями, который он выражает. Взятый как элемент системы определенных отношений, титульный капитал предстает иным, чем он кажется, взятый сам по себе как таковой. Изолированное и автономное рассмотрение титульного капитала вполне логично как исходный момент познания, но не как исчерпывающий, единственный и финальный этап его ана-

лиза. По мнению автора, анализ титульного капитала, взятого изолированно от общих проблем генезиса капитала в целом, имеет право на существование только как отправной пункт исследования. Такой анализ позволяет уловить специфику данной категории, ее отличия от традиционных форм капитала в их общепринятом понимании. Но если ограничиваться только этим, то невозможно выявить причины возникновения, объективную необходимость и функциональное предназначение титульного капитала, объяснить происхождение его специфических отличий от традиционных форм капитала, проследить внутреннюю взаимосвязь между титульным, действительным и фиктивным капиталом. Изолированный анализ объекта не позволяет увидеть его системные качества и системное предназначение, а значит, не дает возможности до конца понять его сущность, объяснить закономерности дальнейшего развития.

Кроме того, при рассмотрении субстанциональной основы титульного капитала, вышеупомянутые авторы оставили в стороне идеи К. Маркса о скрытом и развитом стоимостном отношении, мнимой форме цены, которые открывают возможность для рассмотрения в качестве субстанции титульного капитала не фиктивной стоимости, а феномена, имеющего иную природу, который мы характеризуем как титульную стоимость.

Мы также считаем, что прямое противопоставление титульного и действительного капитала не совсем корректно, так как они являются разнородными относятся к разным сферам хозяйственных отношений: действительный – к экономическим, а титульный – к институциональным, действительный отражает капитал-функцию, а титульный – капитал-собственность. Различия этих двух феноменов вполне естественны и совершенно не свидетельствуют об аномальности и фиктивности титульного капитала. Один из родоначальников институционализма Дж. Коммонс в своих трудах неоднократно рассматривал титулы фондового рынка как невещественную собственность, указывая на их институциональную природу.

При этом, справедливости ради, необходимо отметить, что концепция фиктивного капитала, развиваемая данными авторами не является ошибочной, имеет самостоятельную научную ценность. Вся проблема заключается в том, что она развивалась применительно не к тому объекту. Практически все положения данной концепции, по нашему мнению, успешно применимы не к титульному капиталу, а к другому экономическому явлению – монополизированному рентопroduцирующему ресурсу, генерирующему рентные доходы и являющемуся фиктивным капиталом диаметрально противоположным действительному капиталу реального сектора экономики, на что недвусмысленно указывали Ж. Сисмонди и В. Зомбарт. К глубокому сожалению рентные аспекты теории фиктивного капитала длительное время вообще не брались во внимание практически всеми авторами, и лишь в работах А.В. Мещерова, В.А. Мещерова и выполненных под их руководством диссертациях, они стали исследоваться и развиваться с использованием категорий рента и ложная социальная стоимость

Буквальная трактовка титульного капитала как фиктивного закрывает возможность для адекватного рассмотрения его генезиса, функционального назначения, существенно обедняет понимание его места и роли в системе институтов рынка капитала. Таким образом, сложившиеся представления о титульном капитале, как о фиктивном, не учитывают целый ряд серьезных достижений других направлений экономической науки, чем и объясняется известная противоречивость полученных результатов и выводов, неоправданно понижающая теоретический и практический потенциал титульного капитала, его роль и значимость в функционировании и развитии рынка капитала. Анализ эволюции научных представлений о титульном капитале, позволяет автору сделать вывод о том, что дальнейшее развитие исследований данной проблемы возможно лишь на основе серьезного уточнения методологических подходов.

Автор убежден в необходимости использования в исследованиях новых подходов и в первую очередь институциональных теорий транзакции, транзак-

ционных издержек и прав собственности применительно к новой области – к рынку титульных форм производственных отношений в сочетании с системным и воспроизводственным подходами, теорией ожидаемой ценности. Рассмотрение капитала в целом как саморазвивающейся системы и титульного капитала как элемента этой системы не только меняет угол зрения на проблему, но и наполняет новым содержанием использование традиционных методов научного анализа. Методологию исследования титульного капитала необходимо освободить от узких рамок классической школы, трудовой теории стоимости и не обоснованной связи с теорией фиктивного капитала.

2. Необходимость и содержание институционального подхода к исследованию титульного капитала как системного явления

Проблемы капитала всегда находились в центре внимания экономической науки. Эволюция представлений о капитале в целом, определялась эволюцией самого капитала, появлением его новых форм и видов, постепенным его распространением на все сектора экономики. Развитие научных представлений о сущности капитала содержится в трудах У. Петти, Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Риккардо, К. Маркса, Р. Гильфердинга, А. Маршалла, И. Фишера, Дж.М. Кейнса, Дж.Р. Хикса, М. Фридмена, Ф.А. Хаека.

Исторически первые теории капитала, отличались фрагментарностью и односторонним подходом, отождествляли его сущность либо с одной из его форм, либо ограничивали его существование рамками какой-либо одной из сфер экономики, техническим набором материальных объектов. Каждая из этих теорий со своих позиций внесла свой вклад в углубление понимания природы и сущности капитала. Одновременно, каждая школа, исследовав доминирующую в тот период форму его существования, неосознанно осуществляла неоправданную универсализацию этой доминирующей формы путем отождествления ее с самой сущностью. Так меркантилисты отождествляли капитал с деньгами, а физиократы ограничивали сферу существования капитала сельским хозяйством.

Более поздние концепции, отражавшие более зрелое состояние капитала, подчинившего себе к тому моменту все основные сферы экономики, стали рассматривать его как всеобщее явление, свойственное экономике в целом. Представители классической школы рассматривали капитал, как феномен характерный для всех сфер материального производства. Они разграничили денежную, товарную и производительную формы капитала, рассмотрели капитал как источник возрастания стоимости.

К. Маркс рассматривал капитал как исторически определенное производственное отношение, основанное на частной собственности на средства производства и как самовозрастающую стоимость, выделив в его составе постоянный и переменный капитал, объяснив феномен прибавочной стоимости с позиции трудовой теории стоимости. Кроме материальных аспектов, относящихся к составу и движению капитала, теория Маркса характеризует капитал как сгусток производственных отношений, являющийся суммой стоимости, выражающей капиталистическое отношение. Он также рассматривал капитал как процесс движения, процесс кругооборота, проходящий различные стадии.

Теория финансового капитала Р. Гильфердинга позволило взглянуть на него, как на результат сращивания различных видов капитала (банковского и промышленного) в котором «угасает конкретный характер капитала»¹, а сам финансовый капитал выступил проявлением высшей стадии развития капитала и его доминирующей формой.

А. Маршалл, основатель неоклассического направления, понимал капитал как единое целое, существующее как в сфере производства, так и в сфере обмена. Капитал в трудах большинства экономистов неоклассического направления понимается в качестве запаса благ (богатства), приносящего систематический доход своему владельцу. Ими была исследована важнейшая проблема превращения капитала из запаса в будущий поток денежных доходов владельца, движение капитала во времени.

¹ Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. М., 1959. С. 313.

И. Фишер рассматривал капитал в виде запаса, который порождает поток услуг и доходов в вещественной и стоимостной формах. Он ввел понятие «инвестиционные возможности» капитала. Здесь речь идет о настоящей оценке будущей отдачи капитала. Само понятие капитала у Фишера оказывается производным от порождаемой им отдачи. Следовательно, капитал в его понимании есть ничто иное, как дисконтированный поток дохода, приведенная к настоящему времени стоимость дисконтированных будущих доходов, которая не может быть представлена в однозначное соответствие ни к запасу, ни структуре капитала в натуральном выражении. Мы полагаем, что здесь наиболее существенными аспектами рассмотрения капитала являются анализ обратной связи в процессе воспроизводства капитала на основе капитализации приносимых им доходов и выделение диалектической связи капитала рассматриваемого как запас в натурально-вещественной форме и как поток будущих его доходов.

Дж.М. Кейнс, поставивший в центр внимания макроэкономические проблемы, рассмотрел макроэкономическую структуру капитала, как сбалансированную совокупность денежных потоков, указал на его системную, макроэкономическую, монетарную природу.

Неокейнсианская концепция Дж.Р. Хикса ознаменовала собой появление финансовой экономики. Он доказал, что «макроэкономическая природа капитала выявляется в виде финансово-денежного сектора экономики, или в виде системы финансово-денежных оборотов, а сам капитал с учетом его нового (по сравнению с временами Маршалла) конкретного содержания становится финансовым капиталом»². Монетарное толкование капитала, как элемента национального воспроизводства указывает на внутреннюю связь идей Дж.Р. Хикса и М. Фридмена. Специфика монетаристской доктрины М. Фридмена не умаляла значения других факторов, но главное внимание уделяли движению денег как капитала.

² Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Финансовый капитал как системообразующий базис экономики // Общество науки и современность. 1998. № 6. С. 9.

Таким образом, смена доминантных форм и расширение сферы господства капитала лежит в основе развития взглядов на капитал. С развитием научного знания все больше стало утверждаться представление том, что капитал как единая отдельная самостоятельная субстанция не существует, она всегда существует как некая органическая совокупность его элементов, каждый из которых имеет некую особую физическую форму. При этом капитал существует как общий сущностный системный признак всех этих форм, нечто единое и общее для них для всех, хотя в каждой форме он имеет особенности состояния и степень проявления сущностных свойств.

Таким образом, современные представления о капитале позволяют рассматривать его как системное единство, включающее многообразие видов, различных телесных (вещественные условия производства) и так и бестелесных форм (человеческий, социальный), способных повысить эффективность и создать условия для расширенного воспроизводства. Он должен рассматриваться и как запас экономических благ, способный породить поток денежных средств в будущем. Развитие капитала как центрального звена реальной экономики и финансового рынка, основного производственного отношения, сопровождается как постоянным обновлением уже существующих его форм, так и появлением новых.

Тенденция саморазвития капитала неизбежно показывает, что в каждой новой его форме сохраняются сущностные свойства капитала и одновременно появляются новые особые черты, отражающие ее «системные качества», раскрывающие роль, место и предназначение конкретной формы капитала в общей его системе. Каждая форма имеет свое назначение, выполняет специфические функции, отражает особое состояние капитала, определяет специфику проявления его коренных сущностных свойств. Капитал может выступать и как потенциальный («капитал в себе»), и как реально функционирующий, в каждой его форме сочетаются различные степени мобильности, доходности и риска. Изменение этих параметров в рамках конкретной формы имеет некие пороговые значения, границы, переход за которые возможен лишь при смене формы суще-

ствования капитала. На определенном этапе развития капитала формируются внутренние предпосылки для появления его новых форм, преодолевающих ограниченность ранее существовавших, открывающих возможность для более полной реализации сущности и коренных свойств капитала. Благодаря новым формам существования, «капитал в себе» все более полно и в новом качестве трансформируется в реально функционирующий капитал. Таким образом, смена форм существования капитала одновременно означает его переход из одного состояния в другое.

Системная природа капитала делает необходимым использование системного подхода к анализу его отдельных форм. В философском смысле система – это объективное единство закономерно связанных между собой элементов, предметов, явлений. В литературе существует множество определений понятия «система». Ее определяют как комплексное целое, которое состоит из множества элементов, объединенных различными взаимосвязями и обособленными от того, что их окружает, какими-либо границами³. Часто систему определяют как связанное целое, образованное взаимоподчинением и согласованием составляющих его частей и элементов. Она рассматривается как множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство⁴.

Всякую систему необходимо рассматривать и как состояние (на любой данный момент времени) и как процесс. Последнее означает, что систему следует видеть как развивающуюся, эволюционирующую, пребывающую в постоянных количественных и качественных изменениях.

В качестве одной из центральных категорий при исследовании систем выступает ее элемент. Элемент системы – это предмет, который, являясь составной частью системы, выполняет определенную функцию и не подлежит дальнейшему расчленению при проведении данного исследования. Говоря о капитале как системе, можно выявить влияние объективного процесса развития

³ Солодовников С.Ю. Институциональные матрицы: сущность, персонификация и ее генезис (политико-экономические очерки). Минск, 2006. С. 22.

⁴ Советский энциклопедический словарь. М., 1987. С. 1215.

систем вообще на появление отдельных элементов⁵. Важным свойством любой системы является эмерджентность, то есть наличие таких свойств системы, которые не присущи составляющим ее элементам. Поэтому анализ любого элемента системы предполагает выявление не только его собственных свойств, но и его роли и места в данной системе, так называемого «системного качества».

В гносеологии разработаны основы системного подхода к анализу явлений и процессов, применимые для изучения производственных отношений. Например, В.П. Кузьминов⁶ отмечает, что возможен так называемый «предметоцентризм», который в фокус своего рассмотрения ставит отдельный предмет, взятый «сам по себе». Познание на этой ступени подходит к предмету внешним образом, не раскрывает сущности и закономерностей развития предмета, его обусловленности видо-родовой системой, в которую он входит, генезиса его качества.

Вторая форма познания своим фокусом ставит «вид» или «род», составляющие систему явлений, а отдельное явление выступает здесь как структурная или функциональная часть целого, как его элемент. Это помогает выявить общие качества-свойства явлений, их однотипность, однородность, что позволяет единичным явлениям обнаружить их существенную субстанциональную основу. При подходе к предмету с точки зрения системного знания, представления о полной зависимости его свойств от себя самого, становятся неполными и неточными. Многие свойства предмета и их изменения оказываются зависимыми не только от него самого, но и от тех материальных систем, элементом которых он является.

Третья форма познания – метасистемное или синтетическое знание. В таком случае изучаемая реальность рассматривается как сложная совокупность явлений. При этом основным содержанием познания становятся не столько предметы и системы, сколько их взаимодействия с другими объектами. Первая методологическая предпосылка данной формы знания – полицентризм, изуче-

⁵ Соловьев П.Ю. Биржевой рынок производных финансовых инструментов: система управления рисками и ликвидностью : дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. С. 33-40.

⁶ Кузьминов В.П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса. М., 1986.

ние разносистемных единств и совокупностей. Вторая – анализ, разнотипных связей, отношений, взаимодействий. Третья – переход от статического, структурного видения предметов к их процессуальному, конкретно-историческому рассмотрению. Четвертая особенность – преобладание синтеза, достижение высших степеней теоретической конкретности. Важнейшим результатом метасистемного познания является выявление системного или интегрального качества предмета. Интегральное качество в конкретных предметах может быть структурно не материализовано, оно может присутствовать в них как некий общий признак состояния системы. Системные качества наиболее сложные, и их можно выявить лишь путем научного анализа, охватывающего всю систему в целом. Новое качество, возникающее как продукт интеграции, соединения в единое целое многих элементов, дает нечто большее, чем сумма частей, оно отражает некие общие кооперативные свойства данного множества явлений. Если познание не выделяет таких системных качеств, то оно невольно сбивается на путь предметного фетишизма, пытается в самих конкретных явлениях найти то, что лежит вне них и составляет самостоятельную (групповую, а не единичную) реальность. Совокупные, или интегральные системные качества как раз и характеризуют эту реальность⁷.

Системная природа капитала обуславливает необходимость перехода от изолированного рассмотрения титульного капитала, как отдельного самостоятельного явления к анализу его как органического элемента капитала в целом, вступающего в качестве сложной развивающейся системы. Основы такого подхода присутствовали в трудах у К. Маркса, Р. Гильфердинга, Д. Розенберга, В. Мусатова, но впоследствии были утрачены, что привело к известной фрагментарности и существованию неоправданно узких представлений о титульном капитале. В частности этим обуславливается широко распространенное в литературе рассмотрение последнего только применительно к движению ценных бумаг, оставляя в стороне другие его разновидности. Титульный капитал с точ-

⁷ Кузьминов В.П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса. М., 1986. С. 37, 52-53, 61-62, 78, 86-87.

ки зрения логики представляет собой видовое понятие по отношению к родовому понятию, в качестве которого выступает капитал целом. Разрыв связи с собственной родовой основой не только нарушает логику формирования понятия, но и не позволяет объективно определить системное предназначение титульного капитала.

Мы полагаем, что необходимо восстановить системный подход в методологии исследования титульного в новом качестве, с учетом новых реалий современного экономического развития и новых достижений, полученных целым рядом направлений в экономической науке и в первую очередь институционализмом. В современной неравновесной экономике объективно велика роль институтов, определяющих правила поведения ограниченно рациональных экономических агентов, призванных уменьшить неопределенность, снизить транзакционные издержки и способных обеспечить целенаправленное регулирование экономических процессов. Соответственно велика значимость институционального подхода в исследовании, заключающегося в раскрытии роли институтов в функционировании и развитии экономических отношений, их постепенной институционализации. Под институционализацией экономических отношений мы подразумеваем многоэтапный процесс формирования на их основе хозяйственных институтов, которые в свою очередь становятся объектами экономических отношений.

Институциональный подход позволяет придать трактовке категории титульный капитал генетическую завершенность, которая отражает понятный механизм движения явления от зарождения до окончательного оформления в полноправный хозяйственный институт, включая причины возникновения, законы развития. Такой подход позволяет глубже понять природу титульного капитала, представляющей результат взаимодействия экономических и институциональных отношений.

В рамках институциональной концепции в работах Дж. Коммонса, А. Алчиана, Р. Коуза, Р. Познера, О. Уильмсона, Э. Острома существенное развитие получила теория прав собственности раскрывающая проблему специфици-

кации, обращения и защиты прав собственности, формирования пучков правомочий. В сочетании с теориями транзакции и транзакционных издержек развитых Дж. Коммонсом, Р. Коузом, О. Уильямсоном эти идеи открывают новые возможности в исследовании природы титульного капитала как институционального феномена, который по мнению автора занимает центральное место в системе институтов рынка капитала.

В работах Ю.А. Архипова, О.В. Иншакова, Г.В. Семенова, К.В. Криничанского, А.М. Михайлова, Н.В. Манохиной, О.Ю. Мамедова сформулированы методологические подходы к анализу институционального капитала и институтов фондового рынка, применимые к исследованиям природы титульного капитала. Он может быть охарактеризован как юридический титул, ставший разновидностью капитала, т.е. институциональный компонент капитала как системного явления, являющийся закономерным продуктом развития капитала как системы в целом.

Постановка институционального подхода во главу угла исследования титульного капитала необходима еще и потому, что механизм движения капитала лучше всего может быть раскрыт на основе институциональной теории прав собственности объясняющей спецификацию, обращение и защиту прав собственника капитала на базе движения пучков правомочий в форме титула собственности, ставшего особой разновидностью капитала.

Капитал постоянно развивается, меняет значимость и роль отдельных его разновидностей, происходит смена доминант, возникают новые элементы его системы. Системный взгляд на капитал позволяет рассматривать развитие капитала как направленные поступательные упорядоченные необратимые качественными изменениями в его структуре и процессе функционирования. Оно идет путем превращения простого в сложное через ряд дифференцирований, нарастание многообразия. Его внутреннее строение становится все более сложным, отдельные части приобретают все большую взаимозависимость. Капитал - это система, которая является саморазвивающейся, внутри нее под воздействием внутренних и внешних факторов и на основе разрешения внутренних против-

речий постоянно происходят количественные, качественные и структурные изменения, возникают новые формы, потребность в которых обусловлена развитием общественного воспроизводства.

Постоянное и неограниченное движение капитала во всех его проявлениях, является ключевым атрибутивным свойством, обусловленным постоянным возникновением и разрешением внутренних противоречий. Движение капитала, рассматриваемое не только как кругооборот его стоимости, но и в широком смысле слова представляет собой органическое единство следующих процессов:

- постоянный переток из одной сферы в другую, сопровождающийся сменой собственников;
- смена форм в процессе кругооборота в индивидуальном воспроизводстве;
- переход из одного состояния в другое (из запаса в поток, из потенциального «капитала в себе» в реально функционирующий, и т.д.);
- возникновение новых разновидностей.

Существует концепция совершенной мобильности капитала, анализирующая межстрановой аспект перелива капитала, когда ничто не препятствует свободному переливу капитала из страны в страну⁸. В модели Манделла-Флеминга предполагается совершенная мобильность капитала, следствием которой является выравнивание ставки процента в стране и за рубежом⁹. Мы полагаем, что возможно более широкое толкование совершенной мобильности как всеобъемлющей глобальной макроэкономической характеристики идеального состояния и движения капитала. Но достижение такой мобильности наталкивается на целый ряд противоречий, разрешение которых и приводит к возникновению новой титульной разновидности капитала.

Очень важна в методологическом смысле институциональная трактовка категории транзакции (от англ. transaction – сделка), как наиболее универсаль-

⁸ Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода : учебник. М., 2004. С. 11.

⁹ Там же. С. 17.

ной и всеобщей формы сделки. Механизма транзакции наиболее адекватно описывает движение капитала в форме своего титула на финансовом рынке.

В эволюционной экономической теории объектом изучения является товарный обмен – вид социального взаимодействия, в результате которого материальные блага переходят от одного собственника к другому. Такой обмен осуществляется мгновенно и не имеет пространственно-временной составляющей.

Товарный обмен – важный частный случай транзакции, в котором собственность привязана к материальному объекту. В случае транзакции основное значение приобретает не столько физическое перемещение объекта, сколько обращение прав собственности и перемещение стоимости. По мнению Дж. Коммонса она включает в себя четыре составляющих:

- передача собственности;
- денежная цена;
- обязательство, подлежащее исполнению;
- платеж¹⁰.

Такое понимание транзакции позволяет раскрыть ключевые моменты сделок с товаром-капитал на финансовом рынке, осуществляемых при помощи движения титульного капитала, включающих в себя одновременное перемещение стоимости, собственности, риска, и информации.

Для целей нашего исследования применима теория прав собственности Р. Коуза, изучающая процесс перемещения отдельных прав собственности и формирования пучков правомочий. Ее использование создает условия для понимания механизма обособления капитала-собственности от капитала-функции. Осуществленное в рамках данной теории исследование процессов спецификации, обращения и защиты прав собственности очень важно для формулирования основных функций титульного капитала.

¹⁰ Корнейчук Б.В. Институциональная экономика : учеб. пособие для вузов. М., 2007. С. 78.

Заключение

Таким образом, системный подход в сочетании с институциональным позволяет гипотетически представить титульный капитал как одну из разновидностей институционального капитала, закономерно возникающую на определенном этапе его развития, внутренне необходимую для его функционирования, составляющую одно из существенных звеньев процесса воспроизводства капитала как системы. Такой подход к рассмотрению природы титульного капитала способствует познанию его сущности, внутренних противоречий, законов и тенденций движения, обеспечивает охват всех существенных сторон и аспектов данного явления.

Поэтому весьма знаменательно, что в последние годы, хронологически совпавшие с глобальным экономическим кризисом 2008-2009 гг., появился ряд диссертационных работ, выполненных под руководством Г.Н. Хадиуллиной и В.М. Багиновой, в которых предпринимаются попытки анализа проблем титульного капитала с использованием инструментария неоклассической и институциональной экономической теории. В работах Ю.А. Архипова, О.В. Иншакова, Г.В. Семенова, К.В. Криничанского, А.М. Михайлова, Н.В. Манохиной, О.Ю. Мамедова, сформулированы методологические подходы к анализу институционального капитала и институтов фондового рынка, применимые к исследованиям природы титульного капитала.

Ключевым аспектом исследования титульного капитала в современных условиях стало явление виртуализации капитала, рассмотренное в работах А.В. Бузгалина, А.И. Колганова, В.Г. Белолипецкого. В трудах А.П. Колядина, Н.Н. Цаголова, К.А. Хубиева, В.И. Кошкина были разработаны подходы к исследованию титульного компонента капитала как системного явления, к обоснованию его атрибутивности, анализу его инфляционного потенциала, его роли в спецификации, обращении и защите прав собственности инвестора и акционера.

По мнению автора, дальнейшее развитие методологии и теории титульного капитала требует более фундаментального и глубокого использования идей

институционального направления экономической мысли. В рамках данной концепции в работах Дж. Коммонса А. Алчиана, Р. Коуза, Р. Познера, О. Уильямсона, Э. Острома, Д. Демсеца существенное развитие получила теория прав собственности раскрывающая проблему спецификации, обращения и защиты прав собственности, формирования пучков правомочий. В сочетании с теориями транзакции и транзакционных издержек Дж. Коммонса, Р. Коуза, О. Уильямсона эти идеи открывают новые возможности в исследовании природы титульного капитала как институционального феномена, который по мнению автора занимает центральное место в системе институтов рынка капитала.

Для объяснения природы титульной стоимости, являющейся субстанциональной основой титульного капитала, должна использоваться теория ожидаемой ценности, которая является итогом многолетних исследований различных экономических школ, осуществленных в трудах Л. Вальраса, А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, Дж. Хикса, Р. Лукаса, Дж. Мута, Дж. фон Неймана и Дж. Нэша.

На этой методологической основе возможен более глубокий анализ закономерностей возникновения и развития титульного капитала, уточнение его функционального предназначения, места и роли в системе институтов финансового рынка, в формировании адекватных представлений о структуре современного капитала и ее развитии. Актуальность указанной проблематики и недостаточная теоретическая разработанность многих ее аспектов определили выбор темы, цели и задач исследования.

Литература

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. М., 1959. С. 313.

2. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Финансовый капитал как системообразующий базис экономики // Общество науки и современность. 1998. № 6. С. 9.

3. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов. М., 2007. С. 78.

4. Кузьминов В.П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса. М., 1986. С. 37, 52-53, 61-62, 78, 86-87.

5. Советский энциклопедический словарь. М., 1987. С. 1215

6. Соловьев П.Ю. Биржевой рынок производных финансовых инструментов: система управления рисками и ликвидностью: дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. С. 33-40.

7. Солодовников С.Ю. Институциональные матрицы: сущность, персонафикация и ее генезис (политико-экономические очерки). Минск, 2006. С. 22.

8. Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода : учебник. М., 2004. С. 11.

1.2. Исторические аспекты развития внутреннего финансового контроля

Адамов Н.А., доктор экономических наук, профессор, ОАО «ИТКОР»

Мельцас Е.О., руководитель отдела, ОАО «ИТКОР»

Два периода развития: плановая и рыночная экономика имели существенные отличия, что наложило особенности на эффективность принятия управленческих решений.

Плановая экономика подразумевает, что распределение ресурсов осуществляет и контролирует правительство страны, то есть в централизованном порядке, а не путем установления стоимостей в результате конкуренции, что обуславливает применение и развитие механизма финансового контроля.

Этот период наложил определенный отпечаток на функционирование системы внутреннего финансового контроля. Функции внутреннего финансового контроля при плановой экономике имели свои характерные особенности, что обуславливалось целью и задачами системы внутреннего финансового контроля. Недостатки системы ведомственного контроля в прежние годы были обусловлены спецификой «ничейной» собственности, бюрократизмом системы и формальным характером проведения в ней ревизионной работы. Тем не менее, отдельные авторы в своих работах уделяли значительное внимание проблемам организации внутреннего финансового контроля.

Бухгалтерский учет отражал хозяйственную деятельность, обеспечивая государственный контроль и возможность для всестороннего экономического анализа, способствуя при этом принятию оптимальных решений.

В условиях плановой экономики система внутреннего финансового контроля имела следующие задачи:

- повышение достоверности учетных данных;
- сохранность ресурсов предприятия;
- контроль за целевым использованием потраченных средств.

В годы плановой экономики для осуществления внутрихозяйственного финансового контроля за выполнением планов и хозрасчетных заданий, уровнем издержек производства и выявлением внутренних резервов их снижения бухгалтерский учет обязан гарантировать:

- во-первых, своевременное, полное и достоверное отражение материальных, трудовых и денежных затрат на производство строительных и монтажных работ и продукции, вырабатываемой подсобными и вспомогательными производствами;

- во-вторых, контроль за целевым использованием материалов, заработной платы и других издержек, выявление ущерба от неправильного использования материальных и трудовых ресурсов в процессе производства, установление виновных в этом должностных лиц и принятие мер по возмещению ущерба;

- в-третьих, правильное исчисление фактической себестоимости выполненных работ и определение финансовых результатов от реализации строительной продукции;

- в-четвертых, контроль за выполнением хозрасчетных заданий структурными подразделениями, планов ввода объектов в эксплуатацию, товарной строительной продукции, строительно-монтажных работ и снижением остатков незавершенного производства, плана себестоимости строительно-монтажных работ, в том числе по видам работ, статьям и экономическим элементам затрат;

– в-пятых, своевременное представление руководству необходимой информации и отчетности по издержкам производства, объемам выполненных работ и финансовым результатам от их реализации.

Можно утверждать, что система внутреннего финансового контроля отдельных организаций, имевшая место при плановой экономике, была недостаточно эффективной. Параллелизм и дублирование существенно осложняли организацию системы внутреннего финансового контроля. Другой причиной являлось отсутствие четко организованной системы внутреннего финансового контроля, созданной в целях управления. Другими словами, нередко имел место «контроль ради контроля». Полученная системой внутреннего финансового контроля информация недостаточно широко применялась при подготовке, обосновании и принятии своевременных управленческих решений. Кроме того, система внутреннего финансового контроля в годы плановой экономики была основана на «историческом» подходе, т.е. отражала «как это было». Иными словами, она в основном была нацелена на контроль и ревизию тех фактов хозяйственной деятельности, которые уже случились.

В то время учет системно поставлял информацию о калькуляции себестоимости, которая затем не анализировалась и никак не использовалась в управлении. То же самое можно сказать об искусственно созданных показателях хозяйственного внутреннего расчета, которые редко использовались линейными менеджерами для совершенствования управления подразделениями.

Современное состояние информационной системы строительных организаций требует качественно нового подхода к созданию системы внутреннего финансового контроля. Как показали исследования, существующая система бухгалтерского учета не в состоянии обеспечить управленческий персонал хозяйствующих субъектов информацией, достаточной для подготовки, обоснования и принятия эффективных управленческих решений. Одной из причин такого положения является значительное увеличение объема информации, используемой для принятия оперативных решений, за период перехода экономики нашей страны к преимущественно рыночным отношениям.

В условиях высокой конкуренции и самостоятельности хозяйствующих субъектов существенно усилилась неэффективность использования традиционных методологических подходов к формированию информации, нужной для внутреннего финансового контроля.

Многие специалисты в своих трудах делают выводы о том, что с такой проблемой экономически развитые страны столкнулись в начале второй половины XX века.

В конце 40-х и начале 50-х годов XX века в странах с рыночной экономикой произошли значительные изменения в области бухгалтерского учета. Прежде всего, бухгалтерский учет стал не только средством обработки и группировки экономической информации, содержащейся в первичных документах, но и превратился в участника и исполнителя управленческой политики фирм.

Особенно остро стала ощущаться необходимость в повседневном финансовом контроле за деятельностью хозяйствующих субъектов в связи с образованием крупных фирм, имеющих филиалы как внутри страны, так и за рубежом.

Анализируя данную проблему, можно сформулировать следующий вывод: со второй половины XX века многие страны перешли в постиндустриальную фазу, так называемую информационную экономику, а перед Россией данная проблема возникла в настоящее время в связи, с чем возникала необходимость создания новых элементов надстройки, в том числе обновления организационно-технической структуры, системного бухгалтерского учета.

Главными препятствиями более широкого и эффективного развития внутреннего финансового контроля в строительных организациях являются:

- отсутствие однозначно трактуемой понятийной основы системы внутреннего финансового контроля;
- неясность функций, целей и задач, стоящих перед внутренним контролем;
- отсутствие научно-обоснованной методологической основы формирования информации для осуществления внутреннего финансового контроля, учи-

тывающей отраслевые особенности и специфику отдельных строительных организаций;

– непонимание и недооценка руководством организаций степени полезности информации, формируемой для внутренних целей;

– отсутствие персонала, для которых эти функции являются основными, а не дополнительной «нагрузкой».

Изучение действующей внутренней информационной системы строительных организаций показало, что имеет место определенный информационный вакуум, который обрывает обратную связь менеджмента организации с управляемой системой; а имеющий место бессистемный сбор разрозненной информации не способствует комплексному решению оперативных и стратегических управленческих задач, стоящих перед руководством хозяйствующего субъекта.

Иначе говоря, функции по сбору и обобщению аналитической информации, а также по ее накоплению и распределению на сегодняшний день выполняются недостаточно эффективно.

Даже в тех случаях, когда в организации функционирует система внутреннего финансового контроля, далеко не всегда этим занимается штатный профессиональный состав сотрудников соответствующего подразделения.

Внутренний контроль деятельности филиалов, цехов, участников, бригад, отделов, служб и других хозяйственных формирований проводится на предприятиях их руководителями, специалистами, штатными контролерами-ревизорами (аудиторами).

Однако исследования показывают, что качественная работа по внутреннему контролю может быть осуществлена только специалистами данного профиля, обладающими глубокими знаниями в этой, а также в смежных областях и владеющими соответствующей методикой, путем осуществления специальных процедур, разработанных не только с учетом отраслевых особенностей, но и специфики деятельности отдельной строительной организации.

Организация и разработка структуры системы внутреннего финансового контроля, как составной части информационного пространства хозяйствующего

субъекта, должны осуществляться исходя из задач, стоящих перед этой системой, основными из которых задачам являются:

- оказание информационной поддержки управленческому персоналу при принятии обоснованных решений;
- обеспечение сохранности имущества хозяйствующего субъекта;
- соблюдение требований действующего законодательства;
- контроль за выполнением плановых и нормативных показателей;
- разработка прогнозных показателей;
- оценка деятельности отдельных подразделений и управленцев с целью их стимулирования;
- анализ эффективности принимаемых решений.

Инструментом упорядоченной и эффективной деятельности, соблюдения стратегии развития фирмы всеми работниками и обеспечения сохранности активов, на предприятиях призвана стать система внутреннего финансового контроля.

Внутренний контроль должен играть весьма существенную роль в хозяйственном механизме строительной организации. Его основная сущность должна сводиться к обеспечению финансовой устойчивости организации, путем осуществления таких подходов, которые позволят менеджменту незамедлительно реагировать на все существенные изменения внутренней и внешней среды.

Литература

1. Адамов Н.А. Управление накладными расходами строительной организации // Бухучет в строительных организациях. 2012. № 3. С. 8-13.
2. Селиверстова Е.В. Основные закономерности исторического развития бухгалтерского учета нематериальных активов в различных странах // Российский экономический интернет-журнал. 2011. №1.
3. Чижова Л.П., Адамов Н.А. Финансовые источники инвестиционно-строительной деятельности инвестора (застройщика) // Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 3. С. 308-316.

ГЛАВА 2. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

2.1. Методика исследования развития малого предпринимательства на основе интегрального показателя

Иванова О.Е., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Солдатова Л.И., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Кривцова И.Н., доцент кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»,
ФГБОУ ВПО Костромская ГСХА

Введение

Одним из приоритетных направлений развития экономики Российской Федерации является формирование и развитие эффективного сектора малого предпринимательства. Малый бизнес работает в тех рыночных нишах, где деятельность крупных предприятий невыгодна или даже невозможна. Малые предприятия более мобильны, имеют сравнительно высокую оборачиваемость капитала. Экономическая маневренность, гибкость принятия решений, территориально-пространственная мобильность делает малый бизнес необходимым элементом современной экономики.

Формирование и развитие малого предпринимательства является одним из приоритетных направлений развития экономики. Малое предпринимательство во многом определяет темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового регионального продукта. Присущие малым предприятиям гибкость и высокая приспособляемость к изменению рыночной конъюнктуры, способствуют стабилизации экономических процессов как в регионах в целом, так и отдельно взятых областях. Вместе с тем, сектору малого предпринимательства свойственны относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в конкурентной борьбе.

Для поддержания и решения социально-экономических задач в сфере малого бизнеса, в Российской Федерации действуют различные программы, что является стратегическим направлением развития как страны в целом, там и от-

дельно взятых регионов. В последние годы развитие малого бизнеса характеризуется тенденциями роста производственных и финансовых показателей, относительно постоянной численностью занятых в малом бизнесе, а также колебаниями в количестве предприятий, обусловленными изменениями в Российском законодательстве, процессом ликвидации бездействующих предприятий и переходом части предприятий в категорию средних и крупных.

1. Методологический инструментарий поддержки развития малого бизнеса в Костромской области

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Костромской области, УФНС России по Костромской области, муниципальных образований на территории Костромской области осуществляют хозяйственную деятельность 23837 субъектов малого предпринимательства, из них:

- 1) 1011 – малые предприятия (с численностью от 16 до 100 человек);
- 2) 3588 – микропредприятия (с численностью до 15 человек);
- 3) 19238 – индивидуальные предприниматели ¹¹.

Обеспечение условий для развития предпринимательской деятельности является одним из приоритетных направлений стратегии социально-экономического развития Костромской области на период до 2020 года. Поэтому, для создания комплекса условий эффективного развития субъектов малого предпринимательства, администрацией Костромской области была разработана областная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Костромской области» на 2009-2013 гг. (далее – Программа). Основные задачи, решаемые данной Программой отражены на рисунке 1.

Анализ имеющихся проблем в развитии малого предпринимательства, а также опыт реализации предыдущих программ поддержки и развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Костромской области показывает, что существующие вопросы возможно решить объединенными усилиями и

¹¹ Малый бизнес Костромской области: вклад в экономику региона: аналит. обзор / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Костромской области (Костромастат). Кострома, 2013. 59 с.

согласованными действиями органов государственной власти Костромской области и органов местного самоуправления муниципальных образований, самих субъектов малого и среднего предпринимательства, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства. Комплексный и последовательный подход поддержки малого предпринимательства рассчитан на долгосрочный период, который предполагает использование программно–целевых методов, обеспечивающих увязку мероприятий по срокам, ресурсам, исполнителям, а также организацию управления и контроля.

расширение доступа субъектов малого предпринимательства к финансово-кредитным ресурсам коммерческих банков, лизинговых компаний, кредитных кооперативов и других источников при оптимальном использовании выделяемых на финансовую поддержку средств

развитие экспортного потенциала субъектов малого предпринимательства и продвижение продукции местных товаропроизводителей на внешние рынки

развитие информационной, консультационной, правовой и образовательной поддержки субъектов малого предпринимательства

вовлечение в сферу малого предпринимательства социально-незащищенных слоев населения, молодежи

развитие системы поддержки субъектов малого предпринимательства в муниципальных образованиях области

Рис. 1 – Задачи Программы

Общий объем финансирования Программы составляет 323 509,9 тыс. руб., в том числе за счет средств областного бюджета – 99 811,3 тыс. руб., за счет средств федерального бюджета – 223 698,6 тыс. руб. Распределение средств финансирования Программы в разрезе временного промежутка и по источникам проиллюстрировано на рисунке 2.



Рис. 2 – Объем финансирования Программы, тыс. руб.

Субсидии предоставляются бюджетам муниципальных районов и городских округов для софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении органами местного самоуправления муниципальных районов и городских округов Костромской области полномочий по содействию развитию субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства, по ряду критериев. Руководствуясь установленным порядком для предоставления субсидий по муниципальным образованиям, на основании критериев оценки подсчитывается итоговый балл, определяемый как средневзвешенная величина баллов по выделенным критериям¹².

Создание современных информационных ресурсов, которые позволяют быстро и точно оценивать развитие экономики субъектов малого предпринимательства, предусматривают нововведения в различных сферах мониторинга для оценки их деятельности^{13, 14}.

Одним из вариантов оценки развития субъектов малого предпринима-

¹² Областная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Костромской области» на 2009-2013 гг., Постановление администрации Костромской области от 31.03.2009 г. № 144-а (с изм. и доп.)

¹³ Иванова О.Е. Оценка деятельности организаций на основе статистических методов анализа // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. № 6. С. 282-286.

¹⁴ Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Экономико-математическое моделирование, как метод управления производственными процессами организации // Экономика и менеджмент: от теории к практике. Ростов-на-Дону. 2014. С. 119-122.

тельства является проведение интегральной оценки на основе совокупности частных интегральных показателей. Причинами проведения интегральной оценки развития малого предпринимательства являются несколько – это и для определения потенциала в деловом сотрудничестве, оценки эффективности вложений инвестиций, для принятия управленческих решений по улучшению или стабилизации работы, как отдельно взятой отрасли, так и региона в целом. Проблема разработки методики построения комплексной оценки развития субъектов малого предпринимательства на основе интегрального показателя достаточно актуальна. Вопрос разработки системы индикаторов для предоставления субсидий на поддержания и развитие сферы малого бизнеса в Костромской области является недостаточно проработанным с позиции полного учета всех фактов, отражающих развитие и роль малого предпринимательства в экономике региона¹⁵.

2. Разработка аддитивной модели оценки развития малого предпринимательства

При построении системы диагностических индикаторов необходимо провести отбор лишь тех показателей и характеристик, которые могут отражать самостоятельно или в сочетании с другими индикаторами социально-экономическую эффективность проводимых мероприятий в рамках реализации Программы. С этой целью предлагается учитывать следующие блоки для расчета интегрального показателя: «Анализ развития малого предпринимательства» и «Анализ финансового состояния». Поэтому, авторами впервые проведена диагностика развития субъектов малого предпринимательства по основным признакам (табл. 1).

¹⁵ Иванова О.Е. Концепция построения интегральной оценки финансового состояния промышленного сектора экономики // Интернет-журнал «Науковедение», 2014. № 5 (24)

Основные критерии для анализа субъектов малого предпринимательства при расчете интегрального показателя

Показатель	Условные обозначения
Анализ развития малого предпринимательства	
Количество работников, чел.	ЧР
Количество предприятий, ед.	МП
Количество работников на 1 предприятие, чел./ед.	ЧРМП
Средняя заработная плата, руб.	ЗП
Анализ финансового состояния	
Оборот малых предприятий на 1 работника, млн.руб./чел	ОбЧР
Оборот малых предприятий на 1 малое предприятие, млн.руб./ед.	ОбМП
Инвестиции в основной капитал в расчете на 1 работника млн.руб./чел.	ИнЧР
Удельный вес прибыльных предприятий и организаций, %	dn

Расчет интегрального показателя для распределения субсидий на развитие малого предпринимательства проводился с помощью четырех уровневой иерархии статистических показателей (рис. 3).

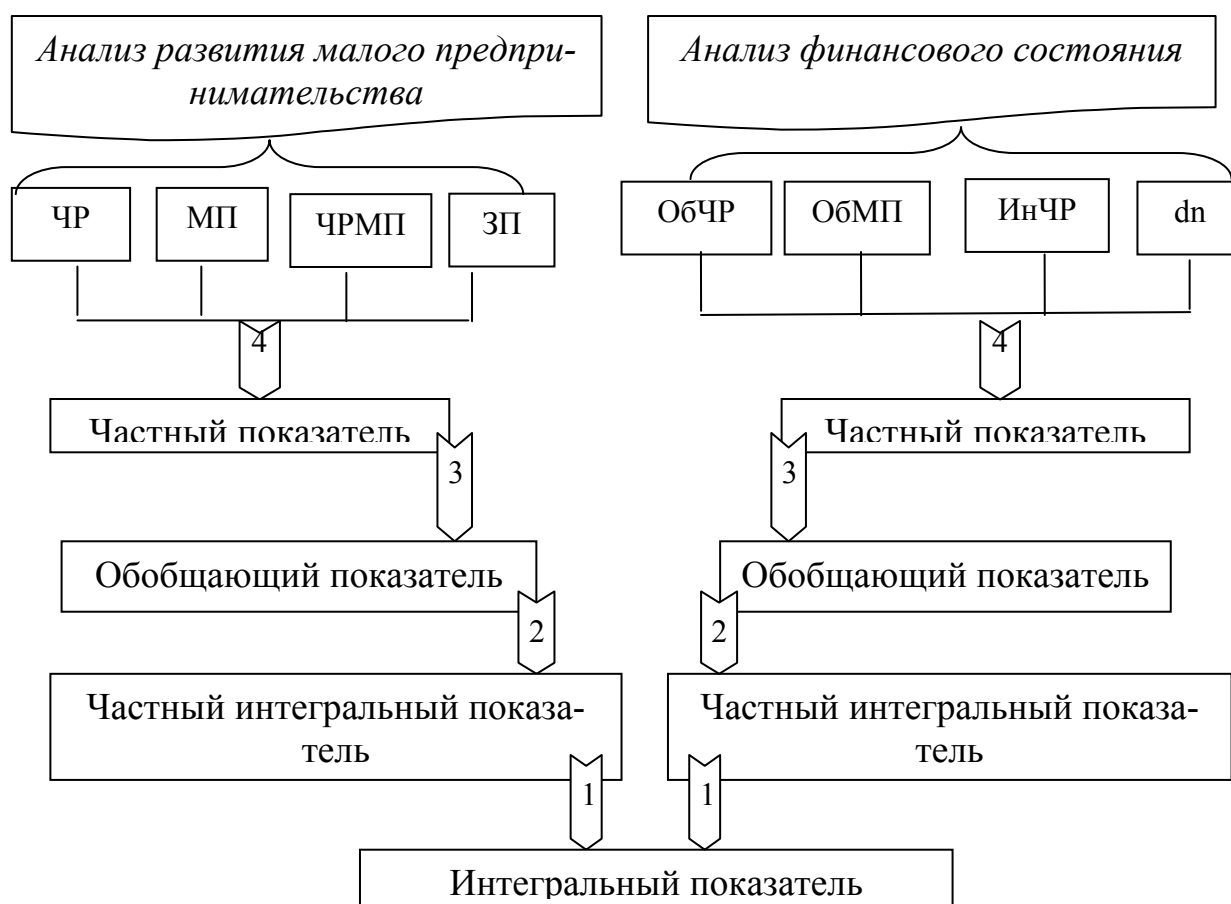


Рис. 3 – Схема вложенности индикаторов при расчете интегрального показателя субъектов малого предпринимательства

Расчет интегрального показателя w -го вида экономической деятельности, занятого в сфере малого предпринимательства (I_w), производился на основании аддитивной модели по следующей формуле:

$$I_w = \sum_{i=1}^I r_{wi}$$

где, w – число видов экономической деятельности, $w = \overline{1, W}$;

i – число частных интегральных показателей, $i = \overline{1, I}$

r_{wi} – i -ый частный интегральный показатель w -го вида экономической деятельности.

Формула определения i -го частного интегрального показателя w -го вида экономической деятельности (r_{wi}) имеет следующий вид:

$$r_{wi} = \prod_{j=1}^{J_i} l_{wij}$$

где, j – число обобщающих показателей i -го частного интегрального показателя, $j = \overline{1, J}$

l_{wij} – j -ый обобщающий показатель i -го частного интегрального показателя w -го вида экономической деятельности.

Для определения j -го обобщающего показателя i -го частного интегрального показателя w -го вида экономической деятельности (l_{wij}) использовался прямой обобщающий показатель:

$$l_{wij} = \frac{\overline{\text{ЧП}}_{wij}}{\max\{\overline{\text{ЧП}}_{wij}\}}$$

где, $\overline{\text{ЧП}}_{wij}$ – средняя величина частного показателя по j -му обобщающему показателю i -го частного интегрального показателя w -го вида экономической деятельности.

Средняя величина частного показателя по j -му обобщающему показателю i -го частного интегрального показателя w -го вида экономической деятельности ($\overline{\text{ЧП}}_{wij}$) получена на основании:

– *среднегеометрической величины:*

$$\overline{\text{ЧП}}_{wij} = \sqrt[T]{\prod_{t=1}^T \text{ЧП}_{wijt}}$$

где, t – период исследования, $t = \overline{1, T}$

$ЧП_{wijt}$ – частный показатель индикатора за t -период исследования по j -му обобщающему показателю i -го частного интегрального показателя w -го вида экономической деятельности.

Формула средней геометрической величины применялась для расчета следующих индикаторов блока «Анализа развития малых предприятий»:

1) количество работников, чел. ($ЧР_{wij}$)

$$\overline{ЧР}_{wij} = \sqrt[T]{\prod_{t=1}^T ЧР_{wijt}}$$

где, $ЧР_{wijt}$ – численность работников по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t -период исследования.

2) количество предприятий, ед. ($МП_{wij}$)

$$\overline{МП}_{wij} = \sqrt[T]{\prod_{t=1}^T МП_{wijt}}$$

где, $МП_{wijt}$ – количество предприятий по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t – период исследования

– *средней арифметической взвешенной величины:*

$$\overline{ЧП}_{wij} = \frac{\sum_{t=1}^T BC_{wijt}}{\sum_{t=1}^T BC_{wijt}}$$

где, BC_{wijt} – величина сравнения за t -период исследования по j -му обобщающему показателю i -го частного интегрального показателя w -го вида экономической деятельности.

BC_{wijt} – база сравнения за t – период исследования по j -му обобщающему показателю i -го частного интегрального показателя w -го вида экономической деятельности.

Формула средней арифметической взвешенной величины применялась для расчета следующих индикаторов блоков «Анализа развития малых предприятий» и «Анализа финансового состояния»:

1) количество работников на 1 предприятие, чел./ед. ($\overline{ЧРМП}_{wij}$)

$$\overline{ЧРМП}_{wij} = \frac{\sum_{t=1}^T ЧР_{wijt}}{\sum_{t=1}^T МП_{wijt}}$$

где, $ЧР_{wijt}$ – численность работников по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t -период исследования.

$МП_{wijt}$ – количество малых предприятий по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t -период исследования.

2) средняя заработная плата, руб. ($\overline{ЗП}_{wij}$)

$$\overline{K_{м/л}}_{wij} = \frac{\sum_{t=1}^T ФЗП_{wijt}}{\sum_{t=1}^T ЧР_{wijt}}$$

где, $ФЗП_{wijt}$ – фонд заработной платы по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t -период исследования.

$ЧР_{wijt}$ – численность работников на предприятии по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t – период исследования.

3) оборот малых предприятий на 1 работника, млн.руб./чел. ($\overline{ОбЧР}_{wij}$)

$$\overline{КТЛ}_{wij} = \frac{\sum_{t=1}^T Об_{wijt}}{\sum_{t=1}^T ЧР_{wijt}}$$

где, $Об_{wijt}$ – сумма оборота малых предприятий по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t -период исследования.

$ЧР_{wijt}$ – численность работников на предприятии по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t – период исследования.

4) оборот малых предприятий на 1 малое предприятие, млн. руб/ед. ($\overline{ОбМП}_{wij}$)

$$\overline{ОбМП}_{wij} = \frac{\sum_{t=1}^T Об_{wijt}}{\sum_{t=1}^T МП_{wijt}}$$

где, $Об_{wijt}$ – сумма оборота малых предприятий по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t – период исследования.

$МП_{wijt}$ – количество малых предприятий по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t – период исследования.

5) инвестиции в основной капитал в расчете на 1 работника млн.руб./чел. ($\overline{ИИЧР}_{wij}$)

$$\overline{ИИЧР}_{wij} = \frac{\sum_{t=1}^T ИИ_{wijt}}{\sum_{t=1}^T ЧР_{wijt}}$$

где, $ИИ_{wijt}$ – инвестиции по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t – период исследования.

$ЧР_{wijt}$ – численность работников на предприятии по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t – период исследования.

6) удельный вес прибыльных предприятий и организаций, % ($\overline{дн}_{wij}$)

$$\overline{дн}_{wij} = \frac{\sum_{t=1}^T ЧП_{wijt}}{\sum_{t=1}^T МП_{wijt}}$$

где, $ЧП_{wijt}$ – численность прибыльных предприятий по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t – период исследования.

$МП_{wijt}$ – количество малых предприятий по w -му виду экономической деятельности i -го частного интегрального показателя по j -му обобщающему показателю за t -период исследования.

Авторами проведено обобщение исходной информации по выделенным блокам для расчета интегрального показателя на основе аддитивной модели по данным аналитического обзора, сделанного Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Костромской области.

По установленным расчетным методом пороговым значениям интегрального показателя, субъекты малого предпринимательства Костромской области, занятые в различных видах экономической деятельности, авторами впервые сгруппированы в 3 объединения (рис. 4).

Первое объединение, характеризуется как «малоэффективное», и включает следующие виды экономической деятельности – добыча полезных ископаемых; финансовая деятельность; образование; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг; гостиницы и рестораны; здравоохранение и предоставление социальных услуг; транспорт и связь.

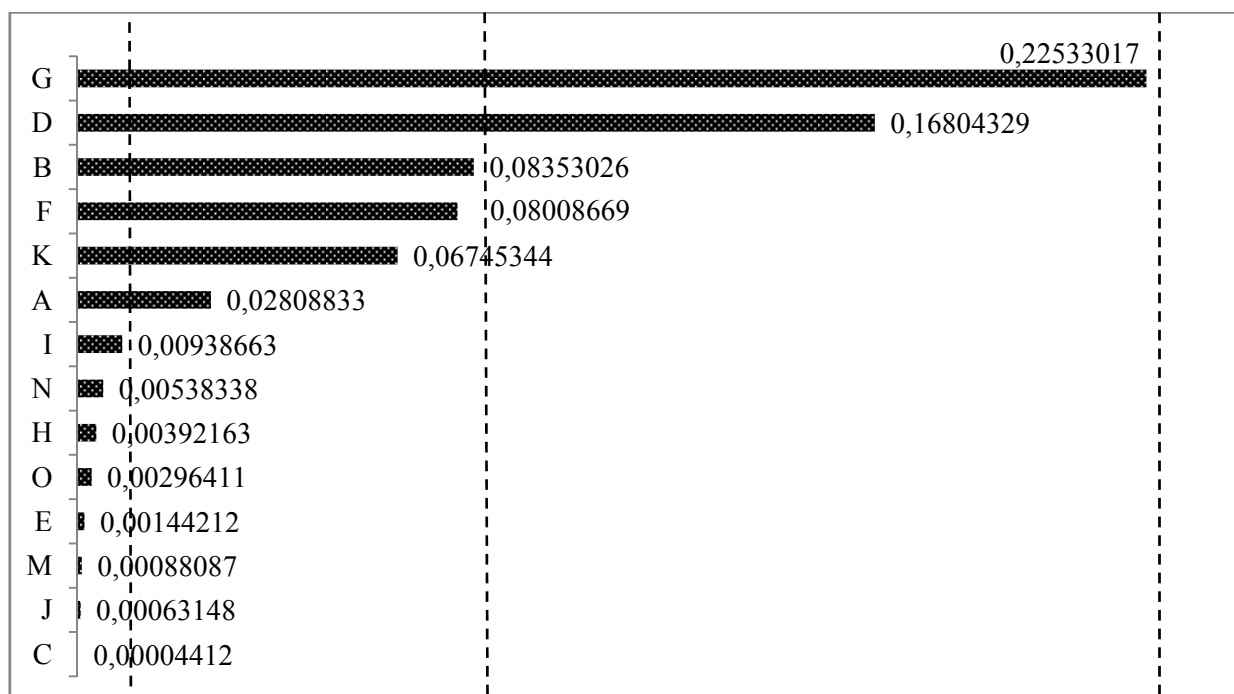


Рис. 4 – Группировка субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности на основе интегрального показателя

Второе объединение представляют «среднеэффективные» виды деятельности субъектов малого предпринимательства Костромской области, которые представлены – сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством; операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг; строительством; рыболовством, рыбоводством. Третье объединение – «высокоэффективные» субъекты малого предпринимательства, включают – обрабатывающие

производства; оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.

3. Сравнительная характеристика ранжирования средств на поддержку малого предпринимательства

Руководствуясь методикой распределения субсидий, определенной в Программе развития малого и среднего предпринимательства, нами установлены баллы по выделенным критериям отбора за период времени с 2012 года по 2013 год. На основании установленных баллов по критериям и рассчитанного интегрального показателя, для сравнительной характеристики распределения субсидий, авторами проведено ранжирование средств, выделенные из областного бюджета на поддержку и развитие малого предпринимательства в 2013 году на сумму 24 120 тыс. руб. (рис. 5).

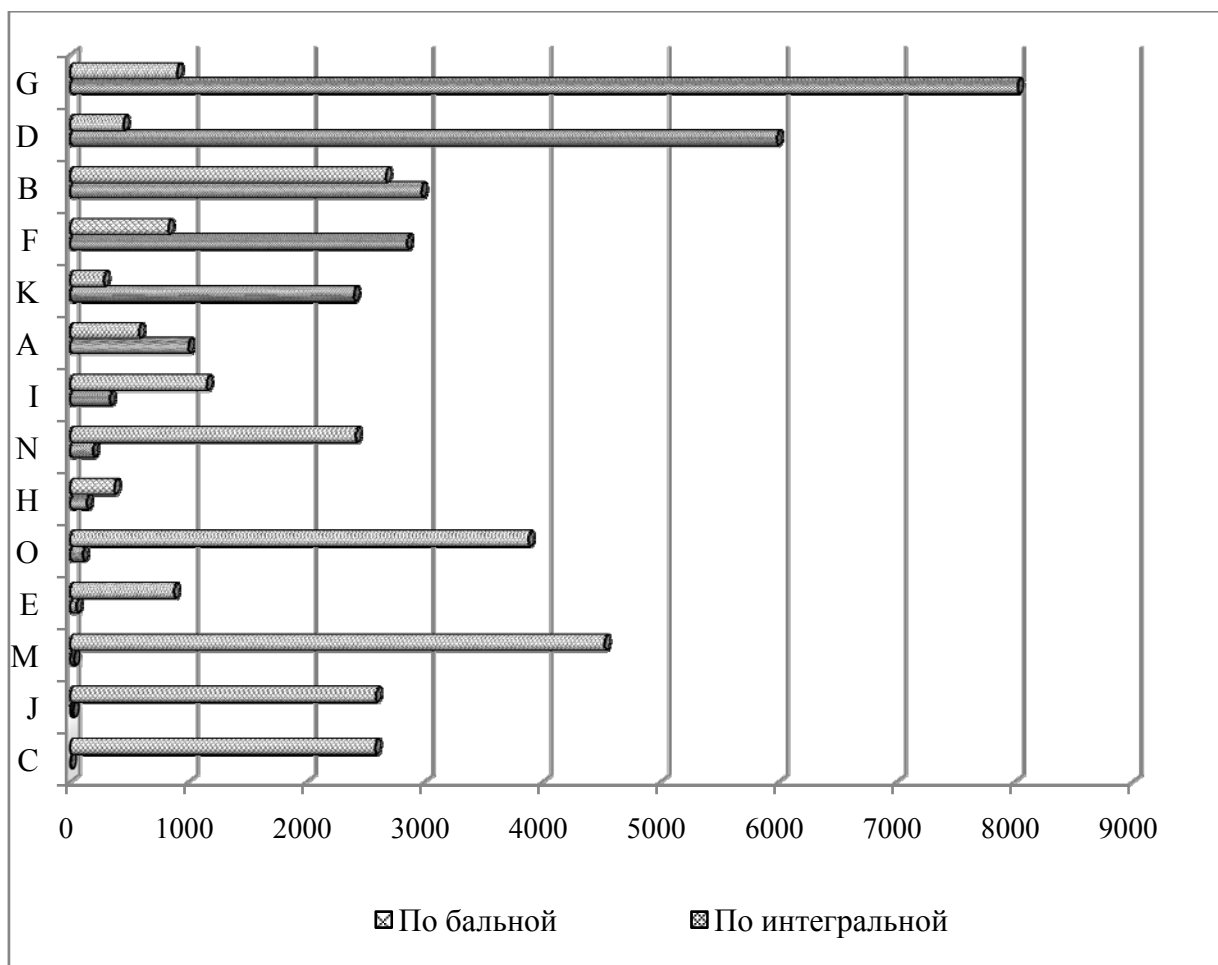


Рис. 5 – Распределение субсидий на развитие малого предпринимательства в 2013 году по различным методикам, тыс. руб.

Исходя из полученных результатов, отметим, что рассчитанные суммы

распределения субсидий имеют значительные расхождения по бальной и интегральной оценке развития субъектов малого предпринимательства Костромской области. Особенно это наблюдается по группе «малозффективных» видов экономической деятельности малого предпринимательства, распределяемая сумма по которым отличается в несколько десятков раз на основе бальной оценки по сравнению с интегральной оценкой развития субъектов малого бизнеса (исключение составляют такие виды деятельности, как гостиницы и рестораны; транспорт и связь, отклонение сумм распределения субсидий по которым равно соответственно 2,7 раза и 3,5 раза). По «среднеэффективным» и «высокоэффективным» видам деятельности малого предпринимательства прослеживается обратная ситуация – сумма субсидий, рассчитанная по интегральной оценке больше суммы выделенных субсидий, рассчитанной по бальной оценке развития малого предпринимательства. Диссонанс распределяемых сумм четко выделяется по таким видам экономической деятельности, как – операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (в 8,5 раза), обрабатывающие производства (в 13,3 раза), оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (в 8,9 раза).

Таким образом, каждый из представленных аспектов оценки развития субъектов малого предпринимательства имеет самостоятельное значение. Различные направления и методики дополняют друг друга, позволяя провести глубокое и разностороннее исследование изучаемого социально-экономического явления.

Заключение

Проведенное исследование отражает новый взгляд на проблему распределения субсидий для развития малого предпринимательства, на примере Костромской области. На основании выделенных блоков для оценки развития субъектов малого предпринимательства и выбранных критериев, составлена аддитивная модель для расчета интегрального показателя. По установленным расчетным методом пороговым значениям интегрального показателя, субъекты

малого предпринимательства Костромской области, занятые в различных видах экономической деятельности, впервые сгруппированы в три объединения – «малоэффективные», «среднеэффективные» и «высокоэффективные». На основании установленных баллов по критериям и рассчитанного интегрального показателя, для сравнительной характеристики распределения субсидий, проведено ранжирование средств, выделенные из областного бюджета на поддержку и развитие малого предпринимательства. Рассчитанные суммы распределения субсидий имеют значительные расхождения по балльной и интегральной оценке развития субъектов малого предпринимательства в Костромской области. Проведенное сравнение в оценке развития субъектов малого предпринимательства, позволило отразить разностороннее исследование социально – экономических явлений.

Литература

1. Иванова О.Е. Концепция построения интегральной оценки финансового состояния промышленного сектора экономики // Интернет-журнал «Науковедение», 2014. № 5 (24).

2. Иванова О.Е. Оценка деятельности организаций на основе статистических методов анализа // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. № 6. С. 282-286.

3. Малый бизнес Костромской области: вклад в экономику региона: аналит. обзор / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Костромской области (Костромастат). Кострома, 2013. 59 с.

4. Областная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Костромской области» на 2009-2013 гг., Постановление администрации Костромской области от 31.03.2009 г. № 144-а (с изм. и доп.)

5. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Экономико-математическое моделирование, как метод управления производственными процессами организации // Экономика и менеджмент: от теории к практике. Ростов-на-Дону. 2014. С. 119-122.

2.2. Особенности управления финансово-промышленными группами (ФПГ)

Никитинская Ю.В., к.э.н., доцент, Московский государственный университет приборостроения и информатики

Поступательное развитие экономики России во многом зависит от конкурентоспособности предприятий отечественного машиностроения. В мировой практике наиболее жизнеспособными являются бизнес-образования, которые ориентируются не только на национальный, но и на зарубежные рынки, активно участвуя в процессах транснационализации и глобализации.

Структурная перестройка и рыночная трансформация российской экономики обусловили необходимость в появлении новых форм организации бизнеса. Процесс концентрации и интеграции финансово-промышленного капитала в стране явился предпосылкой образования и функционирования транснациональных корпораций (ТНК), необходимых для вхождения России и укрепления ее позиций на мировых рынках. Транснациональные структуры (в основном в виде ТНК) за последние полтора века превратились в полноправный субъект мировой экономики, который наиболее активно содействует экономической интеграции и выполняет функцию международного регулятора производства и распределения продукции. Для получения положительного результата от участия России в международных экономических отношениях, необходимо создавать собственные машиностроительные ТНК, активно конкурирующие на мировых рынках.

Специфичность отечественной модификации ТНК (ФПГ – финансово-промышленная группа) как объекта управления и особенности национальной модели корпоративного управления, реализуемой на предприятиях машиностроения, требует изучения и разработки адекватных организационных и экономических инструментов, направленных на совершенствование управления. Среди российских машиностроительных предприятий различных подотраслей (начиная от среднего машиностроения и заканчивая сельскохозяйственным) уже сформировалось немало ФПГ. Однако научно-теоретических разработок и

применяемых на практике моделей управления, учитывающих отраслевую, национальную и организационную специфику практически нет.

1. Эволюция понятия «управление» в компании

ФПГ развивается в условиях корпоративных отношений под воздействием с одной стороны заинтересованных субъектов хозяйствования, с другой – определенных структур управления. При этом эффективность зависит от уровня (качества) организации управления.

Несомненно, что изучение организации управления ФПГ, предполагает выяснение, прежде всего, сущности понятия управления, в частности корпоративного управления.

Само понятие «управление», его термин и его определение менялись и развивались вместе с эволюцией общества. Так первоначально понятие управления определялось «как искусство точно знать, что предстоит сделать и как сделать это самым лучшим и дешевым способом» (Ф.У. Тейлор)¹⁶.

Однако с признанием особой роли человека в процессе управления, оно стало называться «искусством достижения поставленных целей, посредством использования труда, интеллекта, мотивов поведения других людей».¹⁷

В «Международном справочнике по менеджменту» (английское издание за 1994 год) менеджмент (управление) трактуется как «эффективное использование и координация таких ресурсов как капитал (производительный, финансовый и человеческий) для достижения целей с максимальной эффективностью» (в отечественной специальной управленческой литературе понятие менеджмент и управление считаются идентичными).¹⁸

В первом определении, в основе понятия управление лежит «воздействие на факторы производства», во втором – «участник производственного процесса – человек», а в третьем – «все виды капитала».

¹⁶ Келлер Томас. Концепции холдинга: Организационные структуры и управление/Пер. с нем. Двухшерстной Н.М.; Под. общ. ред. Руднева Ю.П., Гринева Р.М. – 2-е изд., перераб. и актуализир. к вып. в России изд. – Обнинск: ГЦИПК, 1996.

¹⁷ Китаев И. Роль и место финансово-промышленных групп в экономике России//Политика, 1996, №5.

¹⁸ Когденко В.Г. Экономический анализ: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика». «Налоги и налогообложение». – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

Сущность понятия управление, как и любой экономической категории, раскрывается в его функциях, каждая из которых является составной частью любого процесса управления. Взгляды на функции управления эволюционировали также как и само определение термина управление.

Впервые понятие функций управления и характеристика их содержания были даны в начале XX века, а именно в 1916 году А. Файолем. Он впервые сформулировал 5 следующих функций управления: **планирование, организация, распоряжение, координация и контроль**.¹⁹ Значительно позже в широко известном фундаментальном учебнике американских авторов «Основы менеджмента» перечень и содержание функций управления были уточнены. В нем, в качестве основных функций управления выделяются – **«планирование, организация, мотивация и контроль»**²⁰, причем они поставлены в такой последовательности согласно очередности.

Современный взгляд на функции управления заключается в выделении функции – координации, как условия выполнения и согласования остальных функций. Так в учебнике «Управление организацией» называются следующие функции управления: **«планирование, организовывание, координация, контроль и мотивация»**²¹.

Современный взгляд на управление – это итог переосмысления подходов к нему в связи с переходом к экономике рыночно-предпринимательской ориентации. Основные принципы управления, признание которых связано с именами таких классиков науки управления, как Ф.У. Тейлор, супруги Гилберты, А. Файоль, А. Маслоу и др. несколько видоизменились за этот период. В результате научных достижений в области теоретической и практической мысли произошел пересмотр взглядов не только в области управления, но и в области естествознания и других наук, принесших новое понимание процессов, применяемых в управлении. Он получил название тихой управленческой революции.

Управление, как общественный феномен, должно рассматриваться с од-

¹⁹ Коротков Э.М. Концепция менеджмента: Консалтинговая компания «Дека», 1996

²⁰ Корпоративное управление в России: есть ли шанс для улучшения? Проблемы теории и практики управления. – М. 2002, №6

²¹ Котлер Ф. Глобализация: стратегии и реальность. – Проблемы теории и практики управления. – М., 1992. №6

ной стороны как общественная практика людей, а с другой – как одна из общественных наук. Управление как форма общественной практики – это сознательное, целенаправленное, планомерное воздействие субъекта управления на его объект, обеспечивающее достижение заранее поставленных им целей²².

Управление как наука – это отрасль общественного разделения труда, занимающаяся производством новых знаний в области подходов к подготовке и реализации управленческих решений. Речь идет в данном случае об изучении закономерностей управленческой деятельности, инструментария подготовки управленческих решений, форм и методов воздействия субъектов управления на различные объекты управления⁷.

В 50-60-е годы по отношению к управлению стал применяться системный подход, в соответствии с которым объект управления рассматривается как открытая система. Финансово-промышленная группа социально-экономическая система является открытой системой. Это проявляется в характере ее взаимоотношений с внешней средой. А, следовательно, она зависит от изменений внешней среды и реагирует на них определенными организационными изменениями. Согласно М. Мескону и др.: «открытая система имеет способность приспосабливаться к изменениям во внешней среде и должна делать это для того, что бы продолжить свое функционирование»²³. Это означает не статичность структуры организации ФПП, а ее подвижность, с точки зрения возможности адекватной реакции на происходящие изменения во внутренней и внешней среде.

Кроме того, с позиций системного подхода организация управления может рассматриваться на уровне подсистем, что позволяет более конкретизировать и детализировать управление. Сам по себе системный подход не определяет необходимые и достаточные компоненты системы организации (подсистемы).

В этот же период времени, с ростом конкуренции и формирования сложных организационных структур типа конгломератов, была признана необходи-

²² Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. - М.: Дело ЛТД при участии "Catallaxy", 1993

²³ Корпоративное управление в России: есть ли шанс для улучшения? Проблемы теории и практики управления. – М. 2002, №6

мость ситуационного подхода в управлении. Данный подход означал признание важности быстроты адекватной реакции на происходящие изменения во внутренней и внешней среде организации в зависимости от ситуации. И вместе с тем, была выявлена необходимость социальной ориентации в управлении, означающая с одной стороны – ориентацию на потребление и его запросы, а с другой – решение социальных проблем трудовых коллективов.

Ситуационный подход применительно к ФПГ означает построение гибкой организации управления в отношении принятия управленческих решений в зависимости от ситуации. Так, к примеру, на разных этапах роста групп применяется то принцип централизации, то децентрализации в принятии управленческих решений. В период роста происходит сдвиг к децентрализации управления, когда от быстроты реакции зависит возможность захвата и удержания новых позиций на определенных рынках. А в период стабилизации, или как ее еще называют «зрелости» руководство, как правило, стремится к централизации управления. Кроме того, баланс в отношении централизации и децентрализации определяется отраслевой спецификой, состоянием рынков, макроэкономической ситуацией и прочими факторами.

Управление финансово-промышленной группой принято разбивать на две подсистемы управления: внутреннее управление и внешнее. В первом случае, в качестве управляющей подсистемы рассматриваются высшие менеджеры, а в качестве управляемой собственно группа – производственные и функциональные подразделения. Во втором случае, в качестве управляющей подсистемы, рассматриваются акционеры и их представители в совете директоров, а в качестве управляемой – сами менеджеры.

Первично исторически сложилось представление о внутреннем управлении группой. Постепенное увеличение роли акционеров (в т.ч. внешних) в управлении концернами, вызвало к жизни повышение интереса к вопросам внешнего (корпоративного) управления.

Внешнее управление, к которому относят корпоративное управление, представляет собой управление не только и не столько с позиции одной компа-

нии, держащей доли участия в другой компании, где имеются ее интересы, а с позиции всех акционеров, которыми могут быть частные лица, различные институциональные инвесторы, прочие держатели акций компании и соучастники.

На сегодняшний день ни за рубежом, ни в России в специальной литературе не содержится достаточно полного или, хотя бы общепринятого определения корпоративного управления. Наблюдается расхождение мнений среди экономистов всего мира в определении сущности понятия корпоративного управления.

Попытаем систематизировать определения корпоративного управления. Если рассматривать «корпоративное управление» как цель воздействия, то можно выделить три точки зрения. Первая принадлежит Йинджи Кьяна, который определяет его как набор «институциональных механизмов, регулирующих отношения между несколькими группами соучастников в делах корпорации (инвесторов – как акционеров, так и кредиторов; менеджеров и рабочих) с целью получения экономических выгод от такой коалиции»²⁴. Вторая была дана О. Хартом, согласно которому корпоративное управление можно рассматривать как "механизм принятия решений, не предусмотренных договором" между собственниками и менеджерами компании²⁵. И третья была выдвинута российским ученым Прокофьевым, который обозначил "корпоративное управление" как единую, сложную функциональную систему взаимодействия показателей, определяющих уровень ее экономической эффективности²⁶.

Российский экономист Коротков Э.М., выделяя корпоративное управление в особый тип, особенности которого обусловлены спецификой корпорации в качестве объекта управления, определяет его как «управление, построенное на приоритетах интересов акционеров и их роли в развитии корпорации, управ-

²⁴ Ленский Е.В., Цветков В.А. Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель. - М.: АФПИ еженедельника "Экономика и жизнь", 1997

²⁵ Масахико Аоки, Хьюнт Ки Ким и др. Корпоративное управление в переходных экономиках. Инсайдерский контроль и роль банков. / Пер. с англ.; Под. ред. В.С. Катькало, А.Н. Клепана. -СПб.: Лениздат, 1997.

²⁶ Мельник М.В., Когденко В.Г. Экономический анализ в аудите: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский, учет, анализ и аудит» «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение». – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2007

ление, учитывающее реализацию прав собственности, предусматривающее взаимодействие акционеров (корпоративные коммуникации), построенное на стратегии развития корпорации в целом (интересы фирмы подчинены общим интересам и, наконец, это управление, которое рождает корпоративную культуру, то есть комплекс общих традиций, установок, принципов поведения»²⁷.

На основе всех вышеизложенных определений автором было построено две схемы, раскрывающих содержание понятия «управление», в том числе и понятие корпоративное управление и особенности корпоративного управления (рис. 1).

Приведенная на рис. 1 систематизация научных точек зрения на содержание понятия управление (в т.ч. корпоративное управление) позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, содержание понятий управление (в т.ч. и корпоративное управление) раскрывается современными авторами через: цели воздействия; виды воздействия; функции. Во-вторых, большинство ученых, раскрывающих содержание понятия управление через цели, либо виды воздействия рассматривает их как составляющие функций управления. В-третьих, наиболее комплексной характеристикой управления являются его функции, которые более целесообразно (по мнению автора) использовать для раскрытия содержания управления.

Но кроме этого, оптимальная структура корпоративного управления – это структура, которая минимизирует институциональные затраты, возникающие в результате столкновения многообразных интересов.

²⁷ Мескон. М. и др. Основы менеджмента/ Пер. с англ. / М. Мескон, М.Альберт, Ф. Хедоури; Общ. ред. и вступит. статья А.И.Евченко. – М.: «Дело ЛТД». 1994.

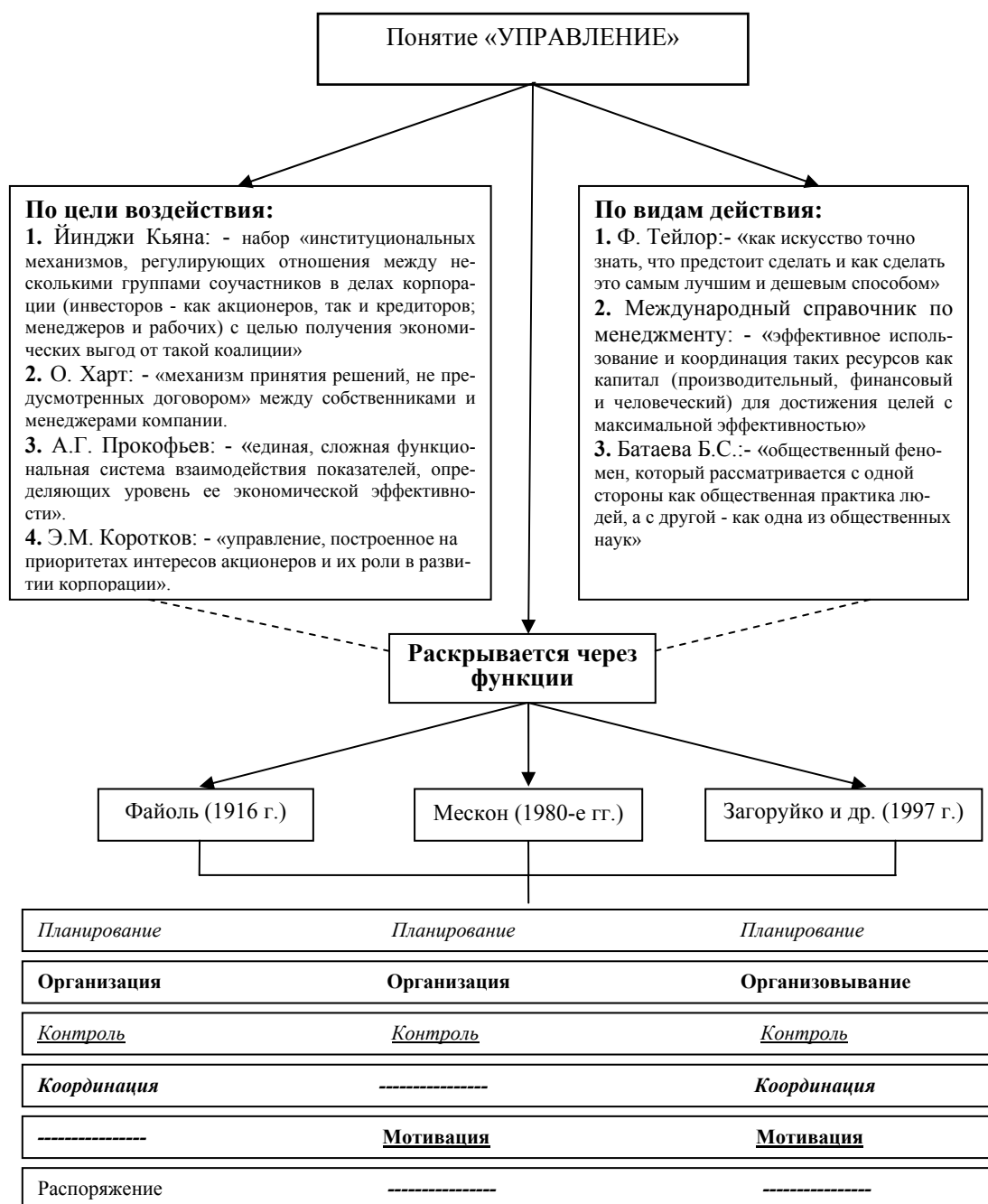


Рис. 1 – Систематизация научных точек зрения на содержание понятия управление (в т.ч. корпоративное управление)

Не умаляя значимости теоретических исследований в области корпоративного управления различной направленности, следует помнить о некоторых особенностях, присущих именно России. Во-первых, Россия находится в стадии становления национальной модели корпоративного управления. Во-вторых, сравнительный институциональный анализ национальных моделей корпоративного управления не обособлен от других теоретических исследований, выступая скорее иным срезом их углубленного развития. И, в-третьих, в России наличествуют корпорации в виде финансово-промышленных групп (ФПГ).

2. Специфика и модели корпоративного управления

Работы по корпоративному управлению последних лет отражают доминирование следующих теорий²⁸: теории соучастников (stakeholders theory), суть которой состоит в обязательной подконтрольности руководства компании всем заинтересованным сторонам, реализующим принятую модель корпоративных отношений; агентской теории (agency theory), рассматривающей механизм корпоративных отношений через инструментарий и агентских затрат; сравнительного институционального анализа, основанного на выявлении универсальных положений систем корпоративного управления при проведении межстранового сравнения.

Специфика системы корпоративного управления определяется особенностями корпорации как объекта управления. Корпоративная форма предпринимательства предполагает особую форму удовлетворения права собственности через механизм корпоративного контроля.

Система корпоративного управления в каждой стране складывается по-разному. В России, по-видимому, система корпоративного управления для каждой отдельной финансово-промышленной группы будет синтезироваться из уже существующих в зависимости от целей, которые преследуют управляющие. В то время как в западных странах сложились многообразные режимы корпоративного управления. За многие годы были разработаны своеобразные механизмы функционирования рынка капитала, правовые структуры, рынки факторов производства, и частные или общественные организации, выступающие в качестве собственников или принципалов. Эти механизмы могут различаться между собой не только на уровне разных стран, но и даже в пределах одной страны, в зависимости от той или иной отрасли, поскольку очень часто особенности корпоративного управления являются результатом институциональных, политических и социальных традиций конкретного государства.

Система управления корпорацией отдельно взятой страны обладает опре-

²⁸ Ленский Е.В., Цветков В.А. Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель. – М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1997.

деленными характеристиками и отличительными свойствами. Вместе с тем, многие факторы корпоративного управления оказывают схожее влияние на систему корпоративного управления. Это обстоятельство и позволяет оперировать понятием модели корпоративного управления, включающей определенный набор компонентов. В качестве основных компонентов модели корпоративного управления принято выделять:

- 1 – состав непосредственных участников,
- 2 – круг заинтересованных сторон,
- 3 – структуру акционерного капитала,
- 4 – состав и полномочия совета директоров (иного коллегиального органа управления),
- 5 – механизм взаимодействия участников акционерного общества, заинтересованных сторон,
- 6 – нормативное обеспечение деятельности акционерных обществ,
- 7 – требования к раскрытию информации и др.

По общим признакам конкретного проявления перечисленных элементов принято различать англо-американскую, германскую и японскую модели управления. Обобщим их основные характеристики и приведем в виде таблицы (табл. 1).

Таблица 1

Основные характеристики моделей корпоративного управления

Англо-американская модель	Германская модель	Японская модель
1. Капитал		
<i>1.1. Структура капитала</i>		
<i>1.1.1. Концентрация капитала</i>		
Распыленная	Относительно сконцентрированная	Сконцентрированная
<i>1.1.2. Влияние концентрации капитала на имущественные права</i>		
Преобладание индивидуальных и институциональных инвесторов (в 90-е годы сдвиг в сторону увеличения последних – более 50% от объема акционерного капитала)	Преобладание банков и корпораций (как связанных, так и несвязанных). Институциональные агенты и индивидуальные инвесторы не играют важной роли.	Абсолютное преобладание аффилированных банков и корпораций. Представительство внешних акционеров незначительно.
<i>1.2. Стоимость капитала:</i>		
<i>1.2.1 Выраженная в денежной форме</i>		
Высокая	Средняя	Низкая
<i>1.2.2 Выраженная в имущественных правах</i>		
Дистанцированная (неинформированная, неотслеженная) – через рынок ценных бумаг	Ориентированная на контроль (опосредованная, отслеженная, информированная) – на основе контроля за принятием инвестиционных решений	

Продолжение таблицы 1

2. Экономика и управление		
<i>2.1. Субъекты управления</i>		
<i>2.1.1. Основные участники</i>		
– Акционеры – Управляющие – Совет директоров Большая степень разделения контроля и владения.	– Банк – Правление – Наблюдательный совет Широкое представительство работников корпорации.	– Банк – Аффилированные корпоративные акционеры (члены кэй-рэцу) – Правление – Правительство
<i>2.1.2. Доминирующий субъект в модели</i>		
Менеджмент	Менеджмент, "домашний банк"	"Главный банк"
<i>2.1.3. Ключевые особенности управления доминирующим субъектом</i>		
Широкое представительство индивидуальных и независимых акционеров (на начало 1993 г. частные инвесторы владели акциями корпораций на сумму 2,5 трлн. долл. против 250 млн. долл. в Германии). Велика роль рынка фиктивного капитала.	Ключевая роль банков в представительстве и контроле всех компонентов корпоративного управления.	Акцент на банковский и межкорпоративный контроль и представительство
<i>2.2. Объект – основная экономическая единица</i>		
Компания	Холдинг	Финансово-промышленная группа
<i>2.3. Вид воздействия</i>		
<i>2.3.1. Экономический выражен через:</i>		
<i>А. Контроль деятельности</i>		
Преимущественно рыночный (посредством сигнальных функций ранка фиктивного капитала)	Преимущественно банковский, на постоянной основе	Абсолютно преобладающий банковский и межкорпоративный, обычно антикризисный
<i>2.3.2. Социальный выражен через:</i>		
<i>А. Систему социальных ценностей</i>		
Индивидуализм, свобода выбора	Социальное партнерство, взаимодействие и согласие	Сопричастность
<i>Б. Роль трудового коллектива</i>		
Пассивная	Активная	Очень активная
3. Рынок		
<i>3.1. Рынок капитала</i>		
Высоколиквидный	Ликвидный	Относительно ликвидный
<i>3.2. Способ финансирования (эффективный для данного типа рынка капитала)</i>		
Фондовый рынок	Банки	Банки
<i>3.2. Минимально необходимый период инвестирования при данном способе финансирования</i>		
Короткий	Длинный	Длинный

Из данных таблицы видно, что, абстрагируясь от некоторых отличий в проявлении основных компонентов моделей, можно выявить две принципиальные модели корпоративного управления, с известной мерой условности соответствующие англо-американской и германо-японской моделям корпоративного управления. Экономические участники процесса управления корпоративной структурой, опираясь на свои интересы, определяют выбор той или иной модели управления, руководствуясь только своими интересами (рис. 2).

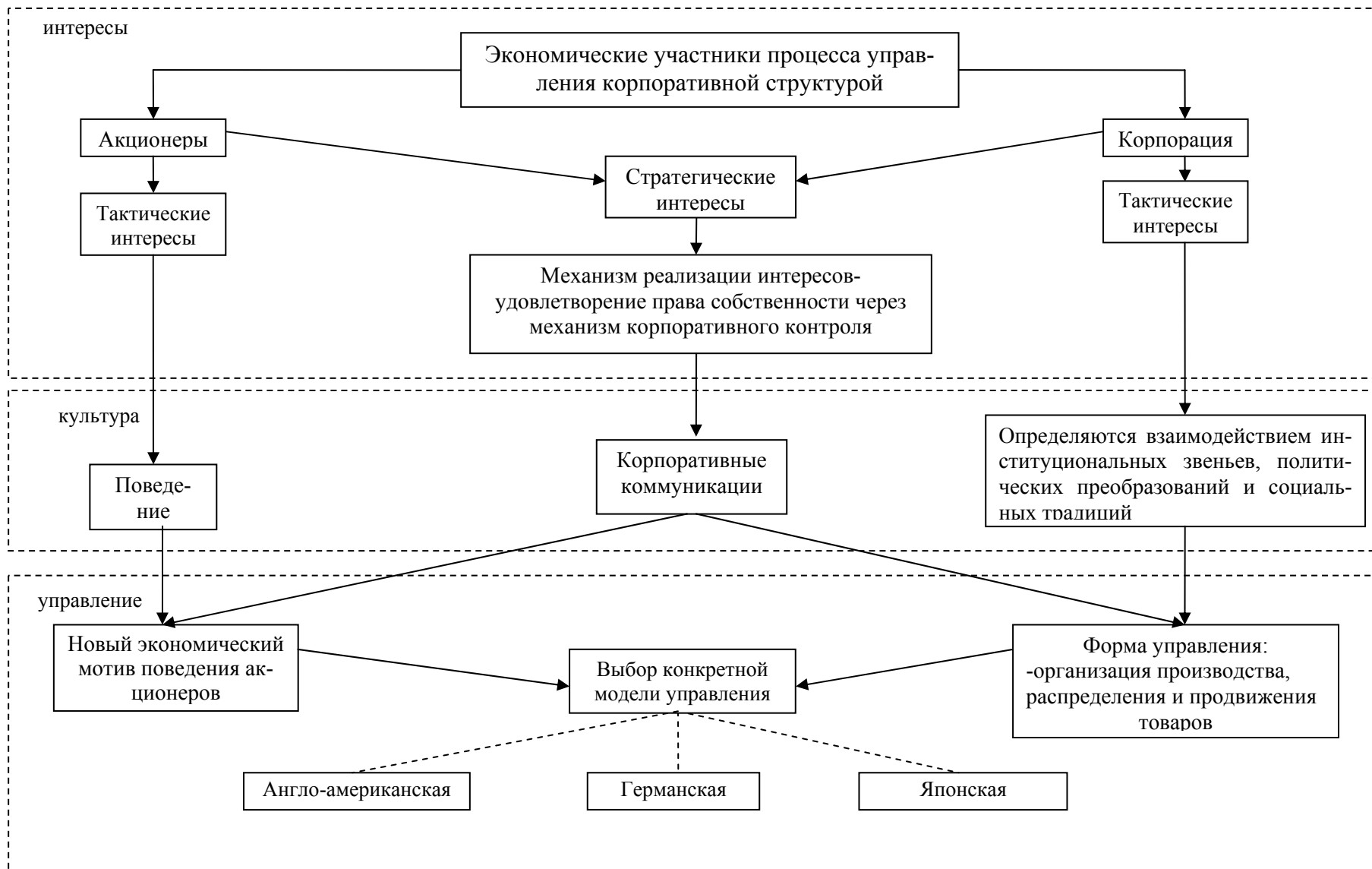


Рис. 2 – Факторы, определяющие специфику корпоративного управления

В англо-американской модели реализация корпоративной стратегии, включающая в себя процессы трансформации корпоративных отношений родственных компаний, часто сопровождается враждебными слияниями и поглощениями (по некоторым оценкам – 50% всех слияний и поглощений)²⁹. Подобные действия не характерны для японских корпораций: моделирование межфирменных отношений основывается на стабильных партнерских отношениях в группе.

Японо-германская модель, в отличие от англо-американской, представляется более предпочтительной в плане долгосрочного развития. В таких группах очень сильны мотивации перспективных взаимоотношений участников, тогда как в англо-американской модели решающая роль фондового рынка стимулирует, в первую очередь, деятельность, направленную на повышение стоимости компании, ее прибыльности в краткосрочном периоде.

Дж. Стиглиц в своих оценках англо-американской модели называет ее «как нежизнеспособную, проблемы которой лишь обостряются в ходе реформирования».³⁰

Разнообразие национальных форм корпоративного управления проявляется не только в трех вышеописанных моделях, но и в двух системах – «аутсайдерской» и «инсайдерской».

Классическая аутсайдерская система корпоративного управления характерна для США и Великобритании. Отличительными чертами этой модели являются: 1) дисперсное владение акциями, 2) признание приоритетности интересов акционеров в корпоративном законодательстве о компаниях, 3) особый акцент на защите миноритарных акционеров в корпоративном законодательстве и нормативных актах о ценных бумагах, 4) сравнительно жесткие требования к раскрытию информации.

В странах с аутсайдерской системой, акционерный капитал обычно рас-

²⁹ Мирошин С.М. Разработка методов и механизмов эффективного формирования и функционирования финансово-промышленных групп. Диссертационное исследование на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2004

³⁰ Мировая экономика на рубеже 21 века. – М.: ИНИОН РАН, 2004.

пылен между группами индивидуальных и институциональных инвесторов (т.е. пенсионных фондов, страховых компаний и др.), при этом доля последних стабильно растет, отражая феномен институционализации национального богатства. Институциональные инвесторы уже являются доминирующим видом собственников акционерного капитала в Великобритании и постепенно становятся ими и в США. Такие инвесторы имеют направленность действовать по принципу диверсификации портфеля и имеют основной целью максимизацию дохода своих акционеров. Обычно они не заинтересованы в управлении компанией и не имеют никаких других отношений с фирмой кроме финансовых.

В странах с аутсайдерской системой корпоративного управления юридические рамки в явном виде защищают право акционеров контролировать компанию и делают совет директоров и менеджеров подотчетными акционерам³¹.

Первоначально идеи корпоративного управления возникли в рамках аутсайдерской системы, поскольку еще в 1930-х годах разделение функций собственности и управления позволило выявить потенциальные агентские проблемы, связанные с неспособностью расплывчатых акционеров отслеживать и контролировать поведение менеджеров. В конце 1980-х гг. многие эксперты делали выводы о том, что агентские проблемы, характеризующие аутсайдерскую систему корпоративного управления, могут неизбежно приводить к плохим показателям деятельности¹⁶. Полагалось, что менеджеры могли отгородиться от подотчетности инвесторам, в то время как акционеры сосредоточились на краткосрочных результатах деятельности компании. Поэтому при сравнении аутсайдерской системы с инсайдерской эксперты склонялись в пользу последней, где контроль компании осуществлялся агентами, поддерживающими более постоянные и тесные экономические связи. Однако в последние годы ситуация изменилась: компании в США и Великобритании провели масштабную струк-

³¹ Мирошин С.М. Разработка методов и механизмов эффективного формирования и функционирования финансово-промышленных групп. Диссертационное исследование на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2004.

турную перестройку и стали демонстрировать впечатляющую прибыльность³².

В большинстве развитых стран в компаниях используется инсайдерская система корпоративного управления, при которой, инсайдеры контролируют компанию либо путем владения большинством голосующих акций, либо с помощью установленного контроля над миноритарными акционерами. Инсайдерская система существует в нескольких модификациях. Например, в Германии ведущую роль играют коммерческие банки, в Австрии, Швейцарии и скандинавских странах – институциональные инвесторы, в Японии и Франции практикуется перекрестное владение акциями, распределенными между финансовыми и нефинансовыми (в основном промышленными) компаниями¹⁷.

Из вышесказанного следует, что в мире сложились две главные системы корпоративного управления, в рамках которых следует искать существенные национальные особенности.

Несмотря на существующие межстрановые различия, в последнее десятилетие в мире нарастает тенденция к конвергенции³³ модификаций корпоративного управления. В результате глобализации растет внешнее давление на компании, которое заставляет их приспосабливаться к происходящим переменам. Продукция таких компаний вынуждена конкурировать напрямую по цене и качеству с продукцией фирм из других стран. Это фактически способствует определенной конвергенции структуры затрат и организации фирмы, что, в свою очередь, отражается на поведении компании и принятии ими решений. Главной особенностью конвергенции корпоративного управления выступает глобализация рынков капитала, усиленная международной конкуренцией и ростом новых финансовых инструментов и посредников. Национальные предприятия вместе с правительствами своих стран, все четче осознают, что в целях использования

³² Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005

³³ В зарубежной литературе конвергенция систем корпоративного управления часто рассматривается в трех аспектах. Выделяется функциональная конвергенция (если существующие институты корпоративного управления изменяются без изменения юридических правил и норм), формальная конвергенция (если существующие юридические рамки изменяются) и контрактная конвергенция (если компании приспосабливаются к новым условиям путем изменения контрактных договоров, если институциональные и политические факторы препятствуют формальной конвергенции). В данном случае термин «конвергенция» включает в себя все три эти аспекта.

этих глобальных финансовых ресурсов им необходимо отвечать определенным стандартам корпоративного управления.

Под влиянием возросшей рыночной конкуренции, глобализации финансовых рынков и значительно возросшей осведомленности о фондовых инвестициях были предприняты в последнее десятилетие ряд мер, нацеленных на улучшение практики корпоративного управления. Эти меры затрагивали, как «инсайдерскую», так и «аутсайдерскую» модели. Основной целью реформ в странах, ориентированных на «инсайдерскую» модель управления, было согласование преимуществ традиционной практики с признанными экономическими приоритетами, связанными с доступом к развитым фондовым рынкам. В странах, изначально полагавшихся на «аутсайдерский» подход, отмечалось стремление преодолеть проблемы, связанные с дроблением собственности, путем расширения участия акционеров в управлении.

Учитывая приведенные соображения, проблема ориентированности российской экономики на ту или иную модель (систему), приобретает особую актуальность. Если первоначально в России была замечена тенденция становления модели рыночной экономики англо-американского типа, то с бурным ростом ФПГ эксперты стали указывать на вынужденный (объективно обусловленный) поворот российской экономики в сторону японской модели, более закрытой, основанной на банковском контроле и финансировании. Вместе с тем, этот вывод не однозначен, учитывая происходящие события в российской экономике в последние годы. Интерес к проблемам корпоративного управления в России возник только по окончании массовой приватизации 1992-1994 гг.

Проведем сравнительный анализ прав акционеров в различных странах и в России (табл. 3).

Таблица 3

Сравнительный анализ прав акционеров в различных странах

Права акционеров	(+)или(-)влияние	Страны семерки	Возникающие рынки	Россия
Одна акция – один голос	(+)	Нет	Малайзия, Греция, Чили, Юж. Корея	Есть
Голосование по почте с помощью бюллетеней	(+)	Великобритания, США, Франция, Канада	Аргентина, Юж.Корея	Есть
Отсутствие блокировки акций перед собранием акционеров	(+)	Япония, Канада, США, Великобритания	Бразилия, Чили, Португалия, Юж.Корея, Филиппины, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Индия, Турция, ЮАР	Есть
Кумулятивное голосование	(+)	США	Таиланд, Аргентина, Филиппины, Тайвань	Есть
Право меньшинства акционеров отменить решение менеджмента	(+)	Великобритания, США, Канада, Япония, Германия	Аргентина, Бразилия, Чили, Филиппины, Малайзия, Тайвань, Таиланд, Индия, ЮАР	Нет
Право меньшинства акционеров требовать выкупа акций по справедливой цене в случае крупных сделок, реорганизации или изменения устава	(+)	Великобритания, США, Канада, Япония, Германия	Аргентина, Бразилия, Чили, Филиппины, Малайзия, Тайвань, Таиланд, Индия, ЮАР	Есть
Процент акций для созыва чрезвычайного собрания акционеров	Чем меньше, тем лучше	1–США, 3–Япония, 5–Канада и Германия, 10–Великобритания и Франция, 20–Италия	1–Чили, 3–Тайвань, 5–ЮАР, Греция, Аргентина, Бразилия, Португалия, Юж.Корея, 10–Индия, Малайзия, Индонезия, Турция, Филиппины, 20–Таиланд, 33–Мексика	10
Обязательные дивиденды	Компенсационные механизмы в странах континентального права (+ для стран континентального права)		Чили – 30%, Греция – 35%, Бразилия, Филиппины, Португалия – 50%	Нет

Анализируя данные таблицы, автор делает вывод, что становление национальной модели корпоративного управления в России сопровождается достаточно большим количеством особенностей. Определим их.

Во-первых, следует выделить особенности, связанные со структурой капитала ФПГ: 1. Среди корпоративных собственников доминируют инсайдеры (менеджеры и директора предприятий). 2. Тесные связи менеджеров и крупных собственников (особенно в нефтяных компаниях). Это часто используется для экспроприации миноритарных акционеров. 3. Доля представителей собственников-аутсайдеров очень мала, что не дает им никакого контроля над компанией. 4. Доминирование крупных и особо крупных предприятий с дисперсным характером владения акциями. 5. Очень значительна доля государства в акционерном капитале крупных компаний (особенно в ВПК и нефтяной отрасли).

Во-вторых, для России характерна достаточно большая роль государства в управлении крупными предприятиями, а именно: 1. Активная и самостоятельная роль в корпоративных отношениях особенно на уровне региональных органов власти. 2. Двойная роль государства: с одной стороны – собственник компании, с другой стороны – регулятор, действующий через административные рычаги воздействия. 3. Неэффективное применение законов и дискриминация в области защиты прав акционеров. 4. Значительная доля государства в акционерном капитале и связанные с этим проблемы корпоративного управления и контроля. 5. Особая юридическая среда – три основополагающих акта: Закон о рынке ценных бумаг, Закон об акционерных обществах, Закон о защите прав инвесторов^{34,35}.

Законом об акционерных обществах в России была введена двухуровневая система управления, состоящая из правления и совета директоров. Законодательно закреплены положения, направленные против разводнения акций. Новые акции должны выпускаться в обращение по рыночной стоимости, принятие решений о размещении акций должно быть одобрено большинством в две трети голосов. Законодательно со стороны ФСФР установлены жесткие нормы для компаний в отношении раскрытия финансовой информации и информации о важнейших корпоративных событиях. Однако законодательно отсутствует механизм контроля за финансовыми потоками и трансфертными ценами.

В-третьих, наблюдается изменчивость среды: 1. Идет постоянный процесс перераспределения собственности. 2. Специфические мотивации инсайдеров в отношении контроля за финансовыми потоками. 3. Менеджеры постепенно становятся одновременно и контролирующими акционерами.

В-четвертых, слабая и нетипичная роль традиционных внешних «рыночных» механизмов корпоративного управления (рынок ценных бумаг, слияния и поглощения).

³⁴ Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже 20-21 веков. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001.

³⁵ Роз Д.В. Особенности финансово-корпоративного управления обновлением основного капитала. Ж "Финансы и кредит" №22 (226) – 2006, с. 52-62

И, в-пятых, налицо конфликт менеджеров: 1. Крупные доминирующие менеджеры-акционеры руководствуются личными краткосрочными интересами и противодействуют перераспределению акций в руки эффективных и активных собственников акционеров. 2. Конфликт между миноритарными акционерами и контролирующими крупными акционерами, а также нарушение равенства прав всех акционеров через «механизм действий в собственных интересах» (self-dealing)³⁶ со стороны менеджеров и контролирующих акционеров. 3. Наличие неликвидного фондового рынка способствует отсутствию свободной продажи акций. Следовательно, корпоративный контроль осуществим только через механизм голосования. 4. Внешние акционеры (аутсайдеры) консолидируются и начинают действовать как менеджеры, они нанимают доверенное лицо, связанное с ними комплексом экономических и неэкономических интересов. 5. Слияние функций менеджера и контролирующего акционера необходимо для собственника компании ради сохранения невысокой прозрачности финансов («серые» и «черные» схемы корпоративных финансов, «оптимизация» налогообложения и т.д.). 6. Избрание «независимых директоров», через которых отстаивают свои права миноритарные акционеры.

Таким образом, все перечисленные особенности корпоративного управления в России позволяют сделать вывод о сильном отличии от зарубежных систем.

В современных российских условиях ТНК представляют собой первичное звено процесса транснационализации и органическую часть национального хозяйственного комплекса, обладающего особенностями международного и монопольного характера деятельности. Научные точки зрения на содержание понятия ТНК рассматривают его с функциональной, организационной и институ-

³⁶ «Селф-диллинг» может принимать самые разнообразные формы. Он может осуществляться в виде: а) трансфертных цен; б) прямого сброса активов; в) отказа от выплаты дивидендов акционерам либо их выплаты с большим опозданием, которые выступают как следствие отсутствия четко продуманной инвестиционной программы; г) установления завышенного номинала новых акций как способа выдавливания миноритарных акционеров; д) нарушения прав акционеров с помощью опционных программ, доступных только высшим менеджерам; е) миноритарные инвесторы отрезаны от важной информации о компании с помощью различных приемов, например, ограничение допуска на общие собрания акционеров, неполное и несвоевременное предоставление информации о корпоративных планах (например, выпуск новых акций).

циональной сторон. В соответствии со спецификой российского законодательства должна быть выделена правовая точка зрения, согласно которой в отечественной законодательной практике понятие ТНК приравнено к нетождественному с ним понятию ФПГ.

Процесс управления отечественными ФПГ обладает рядом особенностей: становление российской модели корпоративного управления; основной формой корпоративных образований являются ФПГ; доминирование инсайдеров и незначительная доля аутсайдеров; дисперсный характер владения собственным капиталом; значительная доля и роль государства в управлении как собственника, часто дискриминирующего права других акционеров; постоянный процесс перераспределения собственности в пользу менеджеров, становящихся крупнейшими акционерами; действия мажоритарных акционеров против миноритарных через «механизм действия в собственных интересах».

Литература

1. Гуриев С.М., Лазарева О.В., Рачинский А.А., Цухло С.В. Корпоративное управление в российской промышленности. Серия «Научные доклады» – М. МОНФ 2004г.
2. Исаев Д.В. Корпоративное управление и стратегический менеджмент: информационный аспект. – М.: ГУ ВШЭ, 2010.
3. Келлер Томас. Концепции холдинга: Организационные структуры и управление/Пер. с нем. Двухшерстновой Н.М.; Под. общ. ред. Руднева Ю.П., Гринева Р.М. – 2-е изд., перераб. и актуализир. к вып. в России изд. – Обнинск: ГЦИПК, 1996.
4. Китаев И. Роль и место финансово-промышленных групп в экономике России // Политика, 1996, №5.
5. Когденко В.Г. Экономический анализ: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика». «Налоги и налогообложение. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

6. Коротков Э.М. Концепция менеджмента: Консалтинговая компания «Дека», 1996
7. Корпоративное управление в России: есть ли шанс для улучшения? Проблемы теории и практики управления. – М. 2002, №6
8. Корпоративное управление в России: есть ли шанс для улучшения? Проблемы теории и практики управления. – М. 2002, №6
9. Корпоративное управление. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2007.
10. Котлер Ф. Глобализация: стратегии и реальность. Проблемы теории и практики управления. – М., 1992. №6
11. Коуз Р. Фирма, рынок и право./ Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД при участии «Catallaxy», 1993
12. Ленский Е.В., Цветков В.А. Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель. – М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1997
13. Масахико Аоки, Хьюнт Ки Ким и др. Корпоративное управление в переходных экономиках. Инсайдерский контроль и роль банков. / Пер. с англ.; Под. ред. В.С. Катькало, А.Н. Клепана. – СПб.: Лениздат, 1997.
14. Мельник М.В., Когденко В.Г. Экономический анализ в аудите: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский, учет, анализ и аудит» «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение». – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2007
15. Мескон. М. и др. Основы менеджмента/ Пер. с англ. / М. Мескон, М.Альберт, Ф. Хедоури; Общ. ред. и вступит. статья А.И.Евченко. – М.: «Дело ЛТД». 1994.
16. Мировая экономика на рубеже 21 века. – М.: ИНИОН РАН, 2004.
17. Мирошин С.М. Разработка методов и механизмов эффективного формирования и функционирования финансово-промышленных групп. Диссертационное исследование на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2004

18. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005

19. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже 20-21 веков. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001.

20. Роз Д.В. Особенности финансово-корпоративного управления обновлением основного капитала. Ж «Финансы и кредит» №22 (226) – 2006, с. 52-62

21. Составлено на основании: Корпоративное управление в России: есть ли шанс для улучшения? Проблемы теории и практики управления, 2002, № 6.

22. Т.Б. Борискина, О.С. Пескова. 454 вопроса по менеджменту. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2012.

ГЛАВА 3. ЛОГИСТИКА

3.1. Детерминанты реконфигурации цепочек накопления стоимости в экономике России: логистический аспект

Михайлюк М.В., к.э.н., доцент кафедры
«Логистика и управление транспортными системами»,
ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей сообщения»

Введение

Развитие современной логистики характеризуется рядом нетривиальных теоретико-методологических переходов в части экспликации предметной области исследований. Обратим внимание на тот факт, что декларативно заявленный междисциплинарный характер логистического знания в нынешней экономике постепенно оправдывает себя – легитимируется в чисто эмпирической плоскости.

В данном случае речь идет о развитии исследований цепей поставок, которые обретают более сложное методологическое оформление и оказываются все больше приземлены на общие проблемные аспекты функционирования экономики, развития экономических сфер воспроизводства и обращения.

На наш взгляд, знаковым переходом в развитии данных исследований является использование такой аналитической единицы, как «цепочка создания добавленной стоимости», которая позволяет рассмотреть процесс создания и реализации продукции на более длинном периметре транзакций.

Если мы посмотрим на проблематику современных исследований в логистике, эмпирическое перекрестье научно-практической оценки проблем товарно-сбытовой кооперации, то можно увидеть, что современная наука в большей степени ориентирована на разработку и преодоление следствий современного развития цепей поставок, которые испытывают сильнейший диспаритет в части взаимодействия составляющих их звеньев.

Предпосылки для возникновения такого диспаритета отмечаются в исследованиях многих ученых, в том числе В. Книгинина и П. Щедровицкого. Последние отмечают, что «система обращения (торговли, обменов) в стране интегрируется в глобальный рынок куда более быстрыми темпами, чем производственное звено российской индустрии. Следовательно, «окно возможностей» для российских фирм провести технологическое перевооружение, вырастить или рекрутировать динамичные квалифицированные кадры, утвердиться на конкурентных рыночных позициях на открытом рынке – 3-5 лет. Иначе страну захлестнет волна дистрибуции более продвинутых зарубежных компаний, а возможности развертывания собственной материнской базы в сфере продвинутых технологий будут закрыты импортом стандартных технологий (развертыванием инофирмами в форме аутсорсинга и процессинга массовых производств на базе стандартных технологий, рассчитанных к тому же на поставки на внутренний рынок)»³⁷.

На сегодняшний день, это пророчество стало эмпирически укоренной реальностью внутреннего рынка страны. Отсюда, возникает вопрос о том, каким образом должна происходить корректировка сложившейся ситуации, насколько она возможна в рамках анализа цепей поставок, а не цепочек создания стоимости? Почему воспроизводственный контур экономики оказался технологически менее связным, а разделение процессов владения и управления бизнесом не позволяет формировать целостные цепочки создания и продвижения продукции? Какие законы экономики не были учтены в процессе институционально-рыночной перестройки отечественного бизнеса?

Все эти вопросы, так или иначе, адресованы к достаточно однородной проблематике современного развития экономики, основу которой составляет дискретность современных цепочек создания стоимости. Причина – порождающая дискретность или технологические разрывы – поспешная практика

³⁷ Книгинин В.Н., Щедровицкий П.Г. Промышленная политика России: кто оплатит издержки глобализации. – М.: Европа, 2005. – с.50-51.

приватизации производственных активов в 1990-х гг., в результате которой то что, образует единую производственно-распределительную цепочку, оказалось сконцентрировано в руках разных собственников. Если при СССР хозяйственная конвергенция этих звеньев была регламентирована сверху, то в условиях рынка, такого рода связь оказалась по определению разрушена, а новые цепочки так и не сформированы.

1. От цепей поставок к цепочкам накопления стоимости

В настоящее время формирование и развитие цепей поставок представляет собой знаковый тренд, образующий центральную линию эволюции и институционального роста системы товароснабжения в экономике. Это обусловлено рядом причин.

Во-первых, на уровне теории понятие «цепочка накопления стоимости» возникло как категория, делающая более удобным научный анализ с точки зрения методики его проведения. Как отмечает ученый Андреева Т.В. «анализ цепочек накопления стоимости позволяет глубже исследовать аспекты межфирменного взаимодействия, выявлять возможности повышения конкурентоспособности в рамках цепочек, определять барьеры, препятствующие развитию предприятий, и вырабатывать рекомендации по их устранению»³⁸.

В рамках теории возникновение этой категории было обусловлено теми же причинами, что и ее использование в современный период. Майкл Портер попытался концептуально расширить существовавшие в тот момент в науке представления о том, каким образом организуется рыночное взаимодействие, как протекает этот процесс, какие факторы и условия его определяют. Этот теоретический первотолчок сегодня набрал достаточно мощную методологическую инерцию и развивается в русле различных отраслевых исследований, которые носят преимущественно прикладной характер. То есть, «цепочка накопления стоимости» как аналитическая единица понятийного аппарата современ-

³⁸ Андреева Т.В. Цепочка создания стоимости продукта: формирование и оценка эффективности: моногр. М.: ПРИОР: ИНФРА-М, 2013. – с. 6

ной логистики оказалась более чем адекватным средством описания процессов, протекающих в реальной рыночной практике.

Во-вторых, на уровне практики актуализация логистики и ее понятийного аппарата обусловлена глубинными сдвигами в организации процессов товароснабжения экономики, институциональную сердцевину которых образовали именно цепочки создания добавленной стоимости. На рынке начали конкурировать не отдельные производители, а цепочки поставок.

Например, в России этот процесс развивается крайне интенсивно, однако его «горячая» фаза может считаться пройденной. Речь идет о том, что цепи поставок на отечественном товарном рынке формируются крупными торговыми структурами, розничными сетями и дистрибуторами, основная часть которых уже набрала свой «рыночный вес» и далее развивается по инерции. Цепи поставок сформированы, их конфигурация отработана. Имеют место лишь частности, связанные с переходом от одного этапа конкурентной борьбы к другому. Используются различные инструменты повышения рыночной устойчивости цепочек, их экономической эффективности.

Современный период развития цепей поставок характеризуется своими сложностями, которые обусловлены сохраняющейся разницей в уровне развития производственных и торговых предприятий, что становится причиной множества конфликтов, которые не могут быть разрешены в условиях образовавшегося силового диспаритета.

Как отмечает ученый С. Гусев, модели управления цепями поставок в современной логистике предполагают различные стратегии развития предприятий, которые определяются характером и уровнем их позиционирования на определенной стадии развития рынка (табл. 1).

Как видно из таблицы 1, в практике рыночного управления эволюция его стратегий является достаточно последовательной. Развивается от простого к сложному. Изначально, вполне эффективным оказывается бенчмаркинг, кото-

рый позволяет оценить сильные и слабые стороны бизнеса и усилить его положение, формируя эффективную отстройку от бизнеса конкурентов. С течением времени, эта стратегия корректируется с учетом перспективной оценки тенденций развития рынка, к которым бизнес обязан адаптироваться заранее, перестроить бизнес-процессы, а возможно и бизнес-модель своего развития. В завершение мы видим более совершенную стратегию, когда усиление бизнеса происходит на основе его относительного эффективного перепозиционирования с учетом положения конкурентов и текущей стадии развития рынка.

Таблица 1

Модели стратегий развития³⁹

Название	Краткая характеристика
Модели типа «темпы роста рынка – доля на рынке» (модель БКГ)	Положение организации позиционируется относительно всех остальных организаций, уже функционирующих на определенном рынке
Модели типа «привлекательность рынка (отрасли) – конкурентоспособность компании»	Положение организации позиционируется (от 0 до 100) на основе оценки ее сильных сторон на рынке в сочетании с относительной оценкой перспективности самого рынка
Модели типа «стадия эволюции рынка (жизненного цикла продукта) – конкурентное положение компании»	Положение организации определяется в результате оценки ее позиций относительно конкурентов в зависимости от стадии рынка (или стадии жизненного цикла продукта)

В управлении цепями поставок, например в России имеет место вероятно именно третий вариант стратегии, когда существенный упор делается на учет эволюционной стадии развития рынка.

Эта стадия является достаточно специфичной и определяется целой системой факторов и условий, которые образуют тенденции развития спроса, предложения и институционализации торгово-сбытовой стяжки между ними.

Актуальный формат последней, образуют торговые сети. Они наиболее мощно интегрируют в свои цепи поставок производителей, для чего отрабатываются все новые и новые инструменты. Однако, наиболее значимым в их

³⁹Гусев С. Первичность – вторичность, значимость // Логистика. – 2011. – №7. – с.28.

структуре является именно рыночное преимущество торговых сетей, широкий охват потребительских сегментов, возможность массовых поставок продукции и ее эффективного в маркетинговом плане предложения потребителю.

Вместе с тем, в области развития логистики в России имеются определенные трудности, обусловленные как незрелостью рынка, так и общей экономической обстановкой в стране, формирующей широкий спектр институциональных макроограничений.

Основными характерными чертами рынка логистического аутсорсинга в России являются:

- завышенный уровень логистических издержек – составляют более 20% ВВП против среднемирового показателя 11,4%;

- низкий уровень эффективности организации внутренней логистики в бизнесе;

- автономизация логистики, в процессе которой большая часть операций по транспортировке и хранению продукции выполняется предприятиями-товаропроизводителями или дистрибьюторами самостоятельно. Сюда же можно отнести управление запасами и цепочками поставок;

- в структуре логистического аутсорсинга преобладают услуги 2PL, которые достигают более 90% в сегменте грузоперевозок и экспедирования и свыше 70% по складским услугам;

- низкий уровень развития контрактной логистики.

Основные факторы, тормозящие развитие логистического рынка в РФ можно структурировать следующим образом:

- архаичная в промышленном отношении структура экономики, в которой преобладают отрасли сырьевой специализации. Это означает завышение доли перевозок грузов с низким уровнем добавленной стоимости и ослабления рентабельности логистического бизнеса, а значит сужение доходной базы инвестиций в транспортно-логистическую инфраструктуру;

– в России большая протяженность территории накладывается на сохраняющееся с советских времен нерациональное размещение производительных сил, а также архаичность организации доставки грузов от производителя к потребителю. В настоящее время, когда логистика превратилась в частный бизнес, по мере развития производственной и сервисной инфраструктуры территориальное планирование размещения и оценка близости сырьевой базы имеют важное значение;

– низкий уровень развития транспортно-складской инфраструктуры, особенно в регионах. В период рыночного реформирования складская инфраструктура получила не достаточно мощный импульс развития. Драйвером ее запоздалого роста выступило активное развитие торгового бизнеса, розничных сетей, которые постепенно сформировали спрос на качественные складские объекты. Другим фактором увеличения инвестиций в строительство складов стало повышение их коммерческой привлекательности на фоне снижения доходности капиталовложений на рынке торговой недвижимости;

– не высокий уровень качества логистических услуг профессиональных операторов в условиях высокой стоимости аутсорсинга.

Таким образом, можно заключить, что развитие логистики является существенным фактором современной трансформации цепей поставок, которая определяется эмпирической подвижностью экономического состояния сферы товарного производства и торговли.

В условиях ужесточения санкций против России в академической среде сегодня резко актуализировался научный дискурс относительно путей и скорости повышения конкурентоспособности внутреннего производства, развития процессов импортозамещения и др.

Вполне возможно, что именно внешняя угроза, а также снижение вклада чистого экспорта (сырьевого) в динамику роста ВВП страны на фоне правительственных инициатив по умеренной индексации тарифов могут послужить

толчком для развертывания в экономике широких преобразований, прежде всего, в секторе реально производящего хозяйства.

Состоявшееся в 1990-х гг. организационное сложение производственно-распределительных сетей в процессе приватизации собственности нельзя признать удовлетворительным. Их конфигурация принципиально отличается от симбиоза интегрированных корпоративных структур на Западе, где формирование и развитие цепочек накопления стоимости происходило на основе их вертикальной диверсификации и скрепления технологических смежных звеньев. Кредитная поддержка спроса в этих экономиках запустила следующую фазу эволюции этих цепочек – фазу их фрагментации, которая не была синхронизирована с естественным процессом формирования доходной базы населения, который был искусственно дополнен потребительским кредитом.

В России наблюдается критическое усиление другого спектра проблем, связанных со слабостью внутреннего производства и таким же сужением естественной доходной базы домохозяйств, которое компенсируется через систему бюджетных трансфертов, будущая устойчивость которой остается под вопросом.

Дифференцируя прикладные исследования в области управления цепями поставок, необходимо выделить два основных направления их исследования⁴⁰.

Первое связано с трансформацией процесса кооперации между производством и торговлей. Здесь имеется широкий спектр работ, актуализирующих эмпирическую плоскость взаимодействия поставщиков и торговых предприятий, изменения условий поставки, перераспределения добавленной стоимости между звеньями и др. В рамках данного направления имеется критическая масса проблем, которые сегодня не получают четкого решения и в большей степени завязаны на естественно-эволюционное развитие производства и торговли.

⁴⁰ Гиониперо Л., Хукер Р., Джозеф-Метьюз С., Юун Т., Бравдиг С. Десять лет исследований в сфере управления цепями поставок: прошлое, настоящее и выводы для будущего // Российский журнал менеджмента. – 2011. – Т. 9. – № 2.

Вполне возможно, что обращение внимания государства к проблемам импортозамещения и поддержки внутреннего производителя позволит преодолеть асинхронность роста торговли и обрабатывающей промышленности, более равновесная кооперация которых, откроет возможности для формирования устойчивых цепей поставок.

Второе связано с логистической поддержкой функционирования цепей поставок. Именно логистика в условиях реструктуризации каналов сбыта, дополнения стационарной розницы онлайн-торговлей, рассматривается как стратегическое управленческое типа. Функциональная ниша современного логистического менеджмента должна включать не только организацию цепочек поставок, но и развитие интеграции бизнес-процессов, что повысит их операционную эффективность, позволит минимизировать издержки, увеличить уровень производительности труда и т.д.

В условиях обострения конкуренции, обеспечение гибкости логистики и бизнес-модели функционирования торгового бизнеса, создаваемых им цепей поставок повысит уровень управляемости глобальной бизнес-сетью компаний в режиме реального времени в процессе сквозной оптимизации бизнес-процессов.

В рамках данных направлений особое значение имеет внешнее логистическое обслуживание, уровень и качество которого сегодня не соответствует текущим потребностям компаний и задачам переопределения модели роста экономики.

Учитывая реальное состояние рынка, подъем логистических сервисов на более высокий уровень потребует укрупнения компаний, а также углубления кооперации между участниками цепей поставок. Драйвером реализации этих изменений как условия реализации потенциала транспортно-логистического рынка выступает государство, которое должно сформировать

адекватную финансовую базу, поставлять на рынок длинную недорогую ликвидность, удешевить кредиты для бизнеса и т.д.

Именно изменения в условиях функционирования логистического бизнеса позволят простимулировать логистизацию процессов товароснабжения внутреннего рынка страны, уровень которой, остается невысоким. На сегодняшний день, доля логистического аутсорсинга не превышает 20%. Передаваемые на аутсорсинг сервисы в основном ограничены входящей и исходящей логистикой при незначительной доле внутренней логистики и управления запасами. Относительно среднемирового уровня в России крайне низка доля сервисов 3PL/4PL, что обусловлено как объективно (высокая доля сырьевых грузов в структуре товарооборота), так и реальным дефицитом качественного предложения со стороны логистических провайдеров.

Все это замедляет процесс совершенствования функционирования цепей поставок, логистический компонент которых характеризуется завышенным уровнем издержек и ослабленной структурой логистических сервисов.

2. Трансформация цепочек накопления стоимости в экономике России

Можно констатировать существование нескольких важных аспектов, отражающих сложности современной трансформации цепочек накопления стоимости в экономике РФ.

Во-первых, основная проблема состоит в том, что в результате приватизации производственных активов сырьевая и индустриально-технологическая собственность оказались разделены.

В отечественной экономике наблюдается тотальный разрыв отраслевых цепочек создания добавленной стоимости, поскольку «индустриальный базис воспроизводства расколот частнокапиталистической собственностью на множество осколков – измельченных, обособленных, изолированных, неспособных объединиться в единые цепочки производства конечной продукции с высокой

добавленной стоимостью. Экономика оказалась перевернута с ног на голову, поскольку сырье превратилось из промежуточной продукции в конечную»⁴¹.

В экономике сформировались мощные предпосылки для хаотичной диффузии промышленных инвестиций, которые с одной стороны ослаблены, недостаточны, с другой, распределены несимметрично. Это обусловлено двумя причинами:

– в рамках разрозненных цепочек разные собственники по-разному распределяют инвестиционные ресурсы, в результате чего насыщение производственных активов происходит непропорционально;

– существующий перепад в рентабельности функционирования звеньев является не менее значимым фактором, который определяет общую рыночную привлекательность отдельно взятого бизнеса, а значит и уровень его инвестиционного насыщения.

Достаточно вспомнить, как происходило развитие торговой и складской инфраструктуры в 1990-2000-х гг. Перепад рентабельности привел к переливу капитала в сегмент коммерческой и торговой недвижимости, который развивался ударными темпами на фоне застоя складов. Лишь с течением времени, после того как доходность инвестиций выровнялась, а сетевой ритейл и дистрибуция сформировали спрос на качественные складские объекты, рынок складов получил устойчивый импульс развития. Все это позволяет заключить, что понятие «инфраструктура товарного рынка» сегодня дезавуировано самим рынком. Его компоненты не развиваются симметрично, органично, поскольку отсутствует механизм организационного достижения такой синергии. Мы видим развитие рынка спекулятивных складов, которое имеет крайне малое сходство с тем, что принято называть «складская инфраструктура».

Все эти институциональные разрывы вновь указывают на тот факт, что элементы системы товароснабжения внутреннего рынка не интегрированы в

⁴¹ Губанов С. Депрессивная промышленная политика и ее причины // Экономист. – 2012. – №6. – с.4.

единую цепочку, которая бы имела единый центр управления. Данные разрывы нарастают, а попытки их корректировки вне вертикальной конвергенции звеньев цепочек, априори обречены на провал.

Решение данной проблемы должно опираться на усиленную теоретизацию и концептуальную разработку вопроса вертикальной интеграции отечественного бизнеса, формирование производственно-распределительных цепочек, в которых процессы владения и управления бизнесом были бы объединены.

Это с одной стороны, позволяет решить проблемы повышения управляемости бизнесов, с другой – их инвестиционного насыщения. Сегодня все еще существует ложное представление о том, что «преимущество вертикально-интегрированных форм производства не относится к их прибыли, так как при дезинтегрированных формах воспроизводства прибыль образуется не только в конечных, но и в промежуточных звеньях технологической цепочки и, следовательно, внешне она никуда не исчезает»⁴².

Неверность этого посыла камуфлирует связь между формой воспроизводства и возможностями модернизации бизнеса. На самом деле, в условиях вертикальной интеграции цепочек, распределение инвестиций происходит более равномерно. Собственник цепочки может избирательно и правильно – эффективно умерить финансовые аппетиты сырьевого и/или промежуточного звеньев, обеспечивая более равномерное развитие всей цепочки в целом. В случае дезинтегрированной формы воспроизводства оптимальность такого распределения не достигается, поскольку под контролем находится не весь периметр цепочки, а лишь его часть.

В современной экономике мы видим серьезнейшие подтверждения верности этого допущения, которые эмпирически выкристаллизовываются в виде осей структурного неравновесия, одной из которых является нарастающее давление торговли на товарный сектор экономики.

⁴²Ахметжанов Б., Шорох М. О разнице прибыли при вертикально-интегрированной и дезинтегрированной форме воспроизводства // Экономист. – 2014. - №7. – с.48.

«Рыночная власть производственного звена в значительной степени оказывается ослабленной ввиду несовпадения масштабов их бизнеса и монопольного положения территориально диверсифицированных торговых сетей»⁴³. То есть, с точки зрения функциональной дислокации в рамках цепочки эти звенья разобщены. С точки зрения их принадлежности к единому центру управления также наблюдается разрозненность. При этом, различный уровень рыночной привлекательности, устойчивости и доходности этих бизнесов приводит к резкому смещению центра накопления стоимости, который оказывается уже локализован в сфере распределения продукции, а не ее производства.

Второй аспект – это отраслевая и индустриальная политики, в которых отсутствуют отчетливые отраслевые приоритеты экономического роста.

Начиная с самого начала процесса рыночного реформирования экономики России формируется два канала институционального «давления» на производственный бизнес, ограничивающие потенциал его роста. Это не эффективные промышленная политика и макроэкономическое регулирование конкурентоспособности внутреннего производства. На этом фоне, торговый бизнес оказался в более «преференциальных» условиях, поскольку вне зависимости от источника поступления товарной массы, она покрыта гарантированным внутренним спросом. К этому факту добавился и еще такой немаловажный, как развитие высокотехнологичной розницы, расширение сетевых форм организации торгового бизнеса на потребительском рынке страны, расширение каналов и форматов коммуникационного доступа к потребителю. Все это существенно ускорило и операционализовало сбыт, в силу чего сама торговля, прежде всего, цивилизованная, получила мощнейшее, а возможно и решающее преимущество перед экономически ослабленным производством. Основная причина этого – отсутствие четкой отраслевой политики, более жестких ограничений импорта, просчитываемых правил игры для отечественного товаропроизводителя.

⁴³ Современные логистические технологии и стратегии (торговый комплекс): монография / Науч. ред. А.У. Альбеков. – Ростов н/Д : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2013. – с.136.

Обратим внимание на тот факт, что данная проблема сохраняется и поныне, даже в условиях санкционных ограничений со стороны Запада, которые подогревают эйфорию по поводу импортозамещения и очередного промышленного ренессанса в отечественной экономике. Внимательная разработка данной темы и ее анализ показывают, что открывающиеся возможности товарного замещения импорта несколько преувеличены, аналогия с 1998 г. содержит в себе серьезные натяжки, а позиция высших отраслевых ведомств по-прежнему не соответствует существу текущего момента. Речь идет о том, что в отличие от 1998 г. уровень загрузки мощностей в экономике РФ является достаточно высоким, в силу чего рост выпуска возможен только через достройку новых мощностей, покупку дорогого оборудования (после корректировки курса рубля), более половины которого, не имеет отечественных аналогов. Не совсем понятной остается сама экономическая политика в случае снятия санкций и возврата импорта, часть которого является более дешевой, а значит экономически более привлекательной.

Кроме того, с точки зрения «чистой» логистики, удлинение некоторых производственных цепочек не представляется эффективным с точки зрения мировой практики, где развиваются усеченные производственные циклы, имеет место специализация производства, а не его неограниченная вертикальная дифференциация.

Таким образом, потенциал роста отечественного производственного бизнеса, его экстенсивного укрепления на волне санкционного противостояния представляется несколько преувеличенным.

Вместе с тем, сохраняют свою остроту другие проблемы, которые носят фундаментальный характер и, также основательно тормозят рост и развитие, «дробление» цепочек, их вертикальную интеграцию.

Диспаритет цен в АПК, увеличение стоимости сырья и материалов в сфере промышленного производства, разрывы в уровне рентабельности отдельных

отраслевых бизнесов образуют примеры диспропорционального развития экономики. Ее сегменты институционально не интегрированы в монолитный формат вертикальной интеграции, что означает их функционирование в рамках логистически неэффективной и неорганичной конфигурации.

В 2000-х гг. рост доходности в добывающем секторе экономики перманентно увеличивал издержки обрабатывающих производств, снижая потенциал их роста. Разделение этих сегментов в цепочках, попытка максимизации прибыли «стимулировали» диспропорциональный рост отраслевого хозяйства, автоматически вызывая спад в сфере материального производства.

Можно проиллюстрировать все это конкретными отраслевыми примерами. Возьмем АПК. Во многих регионах эта сфера бизнеса не консолидирована. Более трети продукции создается в личных подсобных хозяйствах, а отдельные звенья в цепочках – производство сельхозсырья – его переработка – сбыт – остаются разрозненными, не принадлежат одному собственнику. Формирующаяся таким образом цепочка оказывается слабо контролируема. Трудно поддерживать необходимый уровень цен на выходе, максимально и избирательно сжимая финансовые аппетиты на уровне отдельных звеньев. В тоже время, как показывает мировая практика: будущее именно за вертикально-интегрированными холдингами. В таких холдингах процессы владения и управления бизнесом соединены неразрывно.

Возьмем торговлю. Сетевой ритейл диктует поставщикам условия, требует ценовых скидок, придумывает ретробонусы и прочее, жестко перераспределяя в свою пользу прибыль или добавленную стоимость. И происходит это только потому, что производители лишены масштабного инвестиционного ресурса для роста, модернизации, усиления своего бизнеса, расширения товарной линейки и прочих новаций.

То есть, и те и другие цепочки не интегрированы. Контролирующее звено в них управляет цепочкой лишь номинально, другие звенья ему не принадлежат, многие из них ослаблены.

В целом, в отечественной рыночной практике накапливается критическая масса проблем. Торговля усиливает давление на товаропроизводителей. На потребительском рынке происходит жесткое перераспределение рыночного пространства в пользу торговых сетей. Постепенно отмирает оптовая торговля. Развивается система прямых продаж: поставщик – сетевая розница. То есть, мы имеем серьезные разрывы в цепочках поставок, перепад в уровне рыночной власти отдельных звеньев. И при этом самая большая проблема состоит в том, что логистика максимально изворачивается и работает на ослабление следствий неэффективной рыночной конфигурации цепей поставок, но никак не на устранение причин, которые ей способствуют.

Заключение

Таким образом, мы наблюдаем инволюционный цикл образования нисходящей фазы развития товарного сектора экономики, для преодоления которого, прежде всего, необходимо скорректировать саму конфигурацию отраслевого хозяйства. Вне этих корректировок мы не видим реальных возможностей для формирования устойчивой институциональной платформы экономического роста сферы товарного производства в стране.

Все это позволяет нам структурировать логистические научные исследования в рамках рассмотренных выше причин и следствий, подчеркивая тот факт, что переход от разработки – ослабления – смягчения следствий дестабилизации цепей поставок к устранению ее причин является сегодня объективно необходимым.

Литература:

1. Андреева Т. В. Цепочка создания стоимости продукта: формирование и оценка эффективности: моногр. М.: ПРИОР : ИНФРА-М, 2013.

2. Ахметжанов Б., Шорох М. О разнице прибыли при вертикально-интегрированной и дезинтегрированной форме воспроизводства // Экономист. – 2014. – №7.
3. Гиюниперо Л., Хукер Р., Джозеф-Метьюз С., Юун Т., Бравдиг С. Десять лет исследований в сфере управления цепями поставок: прошлое, настоящее и выводы для будущего // Российский журнал менеджмента. – 2011. – Т. 9. – № 2.
4. Губанов С. Депрессивная промышленная политика и ее причины // Экономист. – 2012. – №6.
5. Гусев С. Первичность – вторичность, значимость // Логистика. – 2011. – №7.
6. Княгинин В.Н., Щедровицкий П.Г. Промышленная политика России: кто оплатит издержки глобализации. – М.: Европа, 2005.
7. Современные логистические технологии и стратегии (торговый комплекс): монография / Науч. ред. А.У. Альбеков. – Ростов н/Д : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2013.

3.2. Кластерный подход к формированию мультимодального транспортно-логистического центра (МТЛЦ) в Новороссийском транспортном узле как опорной точке поддержки транзита по МТК «СЕВЕР – ЮГ»

Прокофьева Т.А., доктор экономических наук, главный научный сотрудник отдела инновационной логистики ОАО «ИТКОР», профессор кафедры логистики РХТУ им. Д.И. Менделеева, президент Ассоциации «Логинвест»
Резер С.М., заслуженный деятель науки и техники РФ, почётный работник транспорта России, академик академии транспорта РФ, доктор технических наук, профессор, заведующий Отделом транспорта ВИНТИ РАН, Генеральный директор ЗАО «Институт проблем транспорта и логистики»

Новороссийский порт является узловым пунктом международного транспортного коридора (МТК) «Север - Юг» и занимает особое место в транспортной системе России, обслуживая торговые связи РФ со странами

Средиземноморья, Южной и Юго-Восточной Азии, Ближним Востоком, Африкой и Южной Америкой. Будучи ближайшим, глубоководным портом к странам Юго-Восточной Азии, Новороссийский порт может конкурировать за транзитные потоки этих стран. Порт является выгодной альтернативой доставки грузов из Юго-Восточной Азии в Россию и Европу существующему морскому пути из Китая через Суэцкий канал в порты Роттердам, Гамбург и Санкт-Петербург.

Вместе с тем, необходимо отметить, что Новороссийский морской порт размещен на территории городской агломерации и из-за плотной городской застройки практически не имеет возможности для дальнейшего развития своей инфраструктуры (см. рис. 1). В этой связи актуальной является задача разработки и реализации проекта создания кластерного мультимодального транспортно-логистического центра (МТЛЦ) в виде сухого порта с размещением объектов транспортно-логистической инфраструктуры в районе грузовой станции 9 км Северо-Кавказской железной дороги для обслуживания товароматериальных потоков Новороссийского транспортного узла и морских портов Таманского полуострова.



Рис. 1 – Новороссийский морской торговый порт

Интенсивное развитие рынка транспортно-логистических услуг в России создает объективные организационно-экономические предпосылки для формирования в РФ транспортно-логистических кластеров (ТЛК) как наиболее эффективной инновационно-ориентированной формы интеграции участников рынка транспортно-логистических услуг, обеспечивающей на основе инноваций и согласования экономических интересов всех контрагентов цепи поставок максимальный синергетический эффект.

В рамках разработки проекта создания кластерного МТЛЦ в Новороссийском транспортном узле ЗАО «ИПТИЛ» были поставлены и решены следующие задачи:

- Обоснование целесообразности создания МТЛЦ в виде «Сухого порта» для обслуживания Новороссийского транспортного узла и морских портов Таманского полуострова.
- Разработка концепции бизнес-плана создания МТЛЦ на станции «9-й км Северокавказской железной дороги». Распределение площадей объектов на территории МТЛЦ. Определение стоимости проекта и оценка его эффективности.
- Разработка кластерной модели организационно-функциональной структуры МТЛЦ, выполняемой миссии, стратегических целей и задач.
- Разработка предложений по формированию автоматизированной информационной системы управления функционированием МТЛЦ.
- Подготовка рекомендаций по стратегическому планированию развития МТЛЦ и обеспечению его рыночной конкурентоспособности.

В условиях глобализации и интернационализации мировой экономики ведущей стратегией социально-экономического развития субъектов РФ становится кластерный подход к управлению отраслями и регионами России, обеспечивающий инновационное развитие и повышение конкурентоспособности экономики, как отдельных регионов, так и страны в

целом. Исключительная значимость выбора кластерных моделей управления экономическим развитием регионов выдвигает эту проблему в разряд имеющих особое государственное значение.

Целевые ориентиры Транспортной стратегии России на период до 2030 года, в число которых входит развитие системы национальных и международных транспортных коридоров, реализация транзитного потенциала России в системе евроазиатских МТК и развитие экспорта транспортных услуг, создают объективные геоэкономические и геополитические предпосылки для реализации кластерной политики Российской Федерации в области транспортно-логистических услуг, создания и развития ТЛК на федеральном, региональном, межрегиональном и международном уровнях.

В Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области провозглашено формирование ряда территориально-отраслевых кластеров, одним из приоритетных является транспортно-логистический кластер, основу формирования которого составляют транспортно-логистические центры (кластеры), построенные на иерархических принципах. В ОАО «РЖД» разработана методология организации функционирования международных транспортных коридоров на основе кластерного подхода с применением мультимодальных логистических центров.

Кластерный подход широко применяется в экономике Германии, США, Японии, Финляндии, Китае, Индии и ряде других стран. В Республике Казахстан в качестве одного из 7-ми наиболее прогрессивных направлений развития экономики формируется транспортно-логистический кластер.

Показателен опыт создания кластеров в Японии, экономика которой характеризуется системами субподрядных и субконтрактных связей между крупными, средними и малыми предприятиями. Типичный японский кластер формируют одно относительно крупное головное предприятие, имеющее статус компании-лидера, и два-три уровня субподрядных фирм, расположенных

обычно в географической близости к нему. При этом субподрядчики первого уровня связаны с головным предприятием долгосрочными договорами. Связи поставщиков второго и последующих уровней регламентируются субподрядчиками первого уровня.

Термин *кластер* в экономике стал применяться относительно недавно. Идеи Портера, Вебера, Маршалла, а также работы Скотта и других экономистов являются тем теоретическим ядром, которое позволяет обосновывать логичность и закономерность мировой политики кластеризации экономики.

Согласно классическому определению основоположника кластерного подхода профессора Гарвардского университета Майкла Портера, **кластер - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества, как отдельных компаний, так и кластера в целом** [1].

Предлагаемая кластерная модель Новороссийского МТЛЦ представлена на рис. 2. В структурном отношении она идентична кластерной модели региональной транспортно-логистической системы – РТЛС [2], так как построена в соответствии с основными положениями кластерной теории и традиционно для моделей этого типа включает четыре крупных блока (группы объектов): ядро кластера, обслуживающие, вспомогательные и дополняющие объекты. В качестве основного интегратора участников и партнеров МТЛЦ выступает товароматериальный и сопутствующие информационные, сервисные и финансовые потоки, общие цели ведения бизнеса, согласованные с целями социально-экономического развития региона.

В состав ядра кластера интегрированных в МТЛЦ организационных структур рекомендуется включить следующие компании-лидеры в сфере логистического бизнеса: крупные транспортно-экспедиционные компании (3PL-провайдеры – операторы мультимодальных и интермодальных перевозок);

крупные железнодорожные компании (филиалы ОАО «РЖД»); Центральная дирекция управления движением – филиал ОАО «РЖД»; Координационный логистический центр дирекции управления движением (КЛЦД); крупные банки, финансово-промышленные группы и другие инвестиционные компании; крупные грузовладельцы; крупные стивидорные и автотранспортные компании; крупные банки, финансово-промышленные группы и другие инвестиционные компании; крупные грузовладельцы.

Для обеспечения логистической координации участников и партнеров МТЛЦ предлагается учредить на базе информационных технологий ТЦ ФТО отделения железной дороги – филиала ОАО «РЖД» дочернюю компанию – Координационный логистический центр дирекции управления движением (КЛЦД) в статусе 4 PL-провайдера и системного интегратора цепей поставок, проходящих через МТЛЦ, размещаемый в транспортном узле.

Обслуживающие (функциональные) объекты включают: мультимодальный терминальный комплекс с подъездными автомобильными и железнодорожными путями; склады для хранения и переработки мелкопартионных и крупнопартионных грузов (общего назначения, СВХ, таможенные, консигнационные); специализированные склады, в т.ч. склады-рефрижераторы, склады для наливных, насыпных и навалочных грузов; мультимодальный контейнерный терминал; центр грузового автотранспорта (автотранспортные компании, площадки для отстоя большегрузного автотранспорта, центр технического обслуживания подвижного состава с автозаправочной станцией и мойкой; грузовые двory товарных и сортировочных станций, операторы вагонного парка, другие предприятия железнодорожного транспорта; морские и речные порты, стивидорные компании; авиатранспортные компании, предприятия и службы аэропорта.



Рис. 2 – Организационно-функциональная структура кластерной модели Новороссийского МТЛЦ

К числу вспомогательных объектов в модели отнесены: центр таможенного оформления и контроля; гостиничный комплекс с блоком общественного питания и сервисного обслуживания; бизнес-центр с офисами и торговыми представительствами; транспортно-экспедиционные, оптовые торговые компании, другие провайдеры логистических услуг; информационные и консалтинговые компании; страховые компании; филиал банка; служба безопасности; экологический центр ответственности за охрану окружающей среды.

Важную роль в кластерной модели МТЛЦ играют **дополняющие объекты**, представленные центром компетенций и инноваций, технопарками, наукоградами, бизнес-инкубаторами, учебными центрами по подготовке персонала и повышению квалификации, обеспечивающими инновационный характер функционирования и развития МТЛЦ. В кластерной модели МТЛЦ предусмотрено формирование на общественных началах объединенной дирекции по привлечению инвестиций и развитию инфраструктуры МТЛЦ на принципах ГЧП.

Каждый этап развития ЛЦ имеет определенную продолжительность жизненного цикла, по завершении которого необходим переход к новому этапу развития и новой более высокой степени интеграции с партнерами по бизнесу и участниками цепей поставок, проходящих через ЛЦ. В противном случае функционирование ЛЦ становится не эффективным и он утрачивает свою жизнеспособность.

Графическая модель стратегического планирования развития Новороссийского МТЛЦ в виде сухого порта на базе грузовой станции 9-й км Северокавказской железной дороги и обеспечения его конкурентоспособности представлена на рис. 3.

На первом этапе – осуществляется анализ современного состояния и тенденций развития рынка транспортно-логистических услуг, определяются

узкие места, проблемы и перспективы развития регионального рынка транспортно-логистических услуг и выявляются объективные предпосылки создания МТЛЦ в районе грузовой станции 9-й км Северокавказской железной дороги для обслуживания товароматериальных и сопутствующих потоков в Новороссийском транспортном узле и морских портах Таманского полуострова. Обосновывается целесообразность формирования опорной сети ТЛЦ на территории Краснодарского края и Южного федерального округа РФ в увязке с развитием национальных и международных транспортных коридоров.

Второй этап связан с определением миссии, стратегических целей и задач, основных функций, выполняемых МТЛЦ, согласованных со стратегией социально-экономического развития Краснодарского края и Южного ФО РФ, стратегией развития ОАО «РЖД», выбором организационно-правовой формы и построением кластерной модели организационно-функциональной структуры мультимодального ТЛЦ в соответствии с рекомендуемой организационно-правовой формой, основными направлениями деятельности и видами предоставляемых услуг. Важное место на данном этапе занимает выбор и определение основных участников и стратегических партнеров МТЛЦ, оформление с ними соответствующих договорных, контрактных и субконтрактных отношений в соответствии с их ключевыми компетенциями и формирование организационной структуры кластерной модели МТЛЦ.

Модель стратегического планирования развития МТЛЦ на базе грузовой станции 9-й км Северокавказской железной дороги

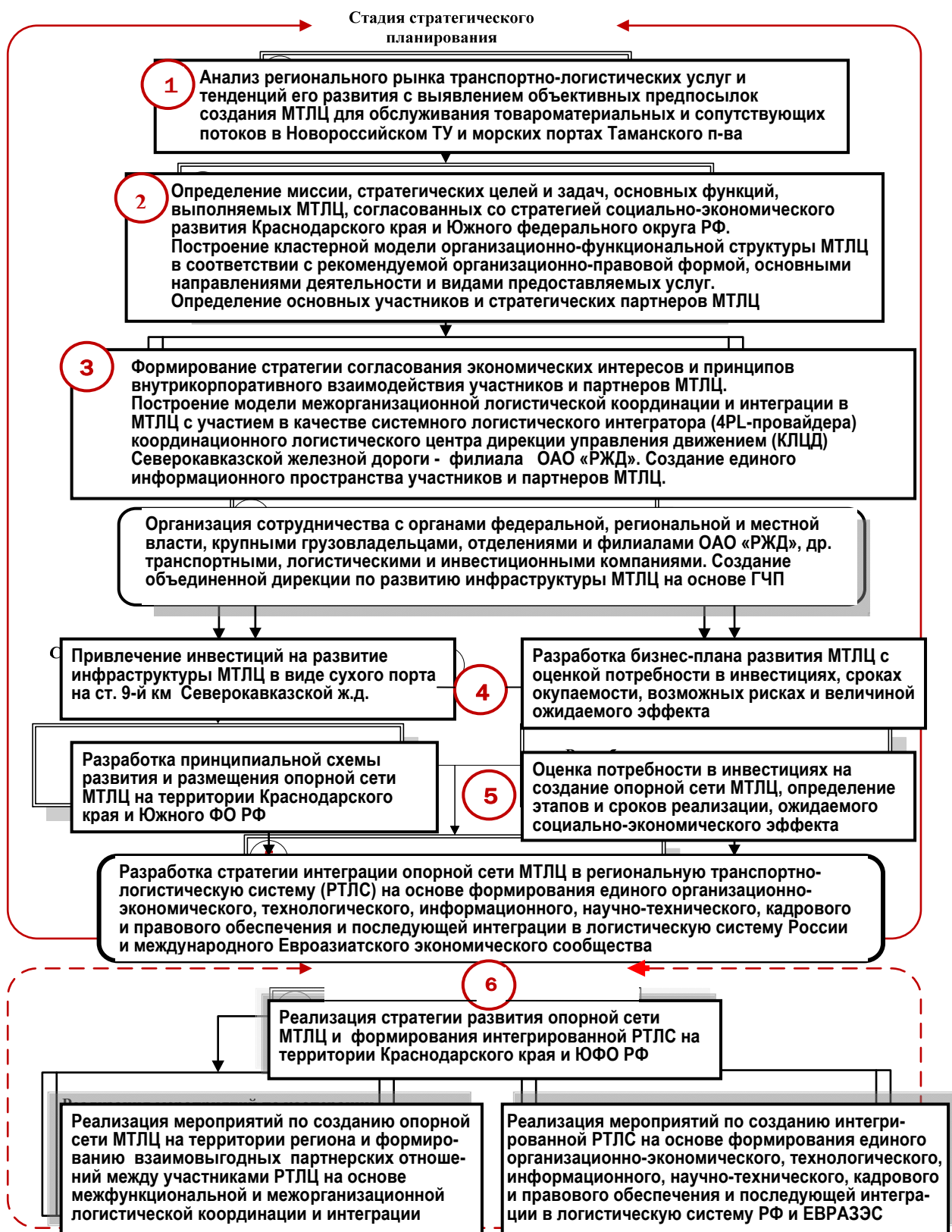


Рис. 3 – Графическая модель стратегического планирования развития Новороссийского МТЛЦ

Для обеспечения конкурентоспособности Северокавказского МТЦ (сухого порта) в рамках формирования стратегии согласования экономических интересов и принципов внутрикорпоративного взаимодействия участников и партнеров логистического центра предложена кластерная модель межорганизационной логистической координации и интеграции с участием в качестве системного интегратора в статусе 4PL-провайдера Координационного логистического центра дирекции управления движением Северокавказского отделения железной дороги – филиала ОАО «РЖД» (СК КЛЦД), учреждаемого как его дочерняя структура, тесно сотрудничающая с Северокавказским территориальным центром фирменного транспортного обслуживания (СК ТЦ ФТО) ОАО «РЖД».

Для обеспечения управляющих, координирующих и интегрирующих функций, а также стратегического планирования инновационного развития МТЛЦ рекомендуется в составе СК КЛЦД формирование следующих структурных подразделений:

- Управление грузовыми перевозками; Управление терминально-складским хозяйством;
- Управление парком вагонов и локомотивов;
- Управление взаимоотношениями с грузоотправителями и грузополучателями;
- Информационно-аналитический центр;
- Центр компетенций и инноваций;
- Финансово-расчетный центр;
- Служба транспортной и экологической безопасности и охраны окружающей среды;
- Департамент бизнес-планирования и привлечения инвестиций на развитие инфраструктуры Северокавказского МТЛЦ.

Координационный логистический центр (СК КЛЦД) может быть сформирован в качестве дочерней структуры Центральной дирекции управления движением – филиала ОАО «РЖД» с участием в качестве

учредителя Северокавказского территориального центра фирменного транспортного обслуживания (СК ТЦ ФТО), функционирующего с использованием интегрированных информационных технологий и систем, таких как СИРИУС, ЭТРАН, Грузовой экспресс, ЦУМП.

Для обеспечения жизнеспособности Северокавказского МТЛЦ, функционирующего на начальных этапах своего развития в виде виртуального ЛЦ, необходимо привлечение инвестиций на физическое развитие инфраструктурных элементов ЛЦ в соответствии с разработанным бизнес-планом и этапами его реализации.

Координация и интеграция участников цепей поставок, проходящих через Северокавказский МТЛЦ, осуществляется СК КЛЦД на основе применения концепций интегрированной логистики и SCM, таких как SRM – Supplier Relationship Management (Управление взаимоотношениями с поставщиками) и CRM – Customer Relationship Management (Управление взаимоотношениями с потребителями).

Идея создания КЛЦ принадлежит ОАО «РЖД», которым разработана и поэтапно реализуется концепция создания логистических координационных центров в транспортных узлах и морских портах. Создание такого координационного центра в качестве участника и партнера МТЛЦ, учитывая сложную структуру его подразделений, требует тщательного подбора кадров с высоким профессиональным уровнем и опытом практической работы. Только при этих условиях может быть получен высокий совокупный эффект от интеграции участников и партнеров МТЛЦ.

На третьем этапе осуществляется разработка стратегии согласования экономических интересов и принципов внутрикорпоративного взаимодействия участников и партнеров МТЛЦ и построение модели межорганизационной логистической координации и интеграции в МТЛЦ с участием в качестве системных логистических интеграторов (4PL-провайдеров) координационного логистического центра дирекции управления движением Северокавказской железной дороги – КЛЦД, выполняющего свои координирующие функции на

базе информационных технологий совместно с СКТЦ ФТО ОАО «РЖД». Рекомендуется создание единого информационного пространства для участников и партнеров МТЛЦ на основе высокоразвитых информационных технологий ОАО «РЖД».

Четвертый этап – непосредственно связан с организацией сотрудничества с органами федеральной, региональной и местной власти, крупными грузовладельцами, отделениями и филиалами ОАО «РЖД», другими транспортными, логистическими и инвестиционными компаниями. Для организации эффективного сотрудничества коммерческих структур и органов управления на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) рекомендуется создание на общественных началах объединенной дирекции по инновационному развитию и привлечению инвестиций на реализацию проектов создания опорной сети МТЛЦ. На данном этапе осуществляется выбор площадки для размещения пилотного ТЛЦ и разработка бизнес-плана его развития с оценкой потребности в инвестициях, источников финансирования, сроках окупаемости, возможных рисках и величиной ожидаемого эффекта.

Как свидетельствует зарубежный и передовой отечественный опыт, реализация таких крупных проектов, как создание ТЛЦ, фактически не может обойтись без поддержки органов государственного управления всех уровней. Наиболее эффективным механизмом создания ТЛЦ является организация государственно-частного партнерства (ГЧП).

Пятый этап стратегического планирования создания опорной сети МТЛЦ и обеспечения их рыночной жизнеспособности начинается с разработки принципиальной схемы развития и размещения опорной сети МТЛЦ в транспортных узлах и центрах грузообразования, расположенных на территории региона. Осуществляется оценка потребности в инвестициях на создание опорной сети МТЛЦ, определяются этапы развития и сроки окупаемости проектов, источники доходов МТЛЦ и величина ожидаемого социально-экономического эффекта.

Шестой этап (заключительный) – носит прикладной характер и направлен на реализацию стратегии развития МТЛЦ как крупнейшего сухого порта на Северокавказской железной дороге, в Краснодарском крае и Южном федеральном округе.

Для обеспечения рыночной жизнеспособности предлагаемых к формированию на территории Южного Федерального округа МТЛЦ осуществляется разработка стратегии интеграции опорной сети МТЛЦ в региональную транспортно-логистическую систему (РТЛС) на основе формирования единого организационно-экономического, информационного, научно-технического, кадрового и правового обеспечения и последующей интеграции в логистическую систему России и международного Евроазиатского экономического сообщества.

В результате реализации кластерной модели МТЛЦ по интегрированному транспортно-логистическому обслуживанию участников рынка на базе грузовой станции «9-й км» Северо-Кавказской железной дороги – филиала ОАО «РЖД» с участием в статусе 4PL-провайдера – системного интегратора участников и партнеров ТЛК Координационного логистического центра Дирекции управления движением (СК КЛЦД) ожидается получение крупного коммерческого и народнохозяйственного эффекта:

7. Увеличение доходов и прибыли компаний-участников ТЛК за счет эффекта синергии, внедрения инноваций, повышения квалификации и уровня компетенции.

8. Повышение качества логистического обслуживания грузоотправителей и грузополучателей по всей цепи поставок.

9. Увеличение объемов и повышение качества мультимодальных и интермодальных перевозок с организацией перевалки в морских, и речных портах, рост экспорта транспортных услуг и увеличение объема транзита по российской составляющей МТК.

10. Повышение прибыли и рост ВВП на основе увеличения объемов переработки и роста валютных поступлений от экспорта зерна, цветных и

черных металлов, лесных, нефтяных, строительных грузов, минеральных удобрений и др.

11. Повышение прибыли и рост ВВП на основе получения возможности реализации новых инвестиционных решений для расширения (создания) дополнительных портовых и припортовых терминалов, складов, перевалочных баз и т.д., обеспечивающих экспортно-импортные и транзитные операции в РФ.

Основные составляющие эффекта от функционирования кластерного МТЛЦ – «Сухого порта» по обслуживанию Новороссийского транспортного узла и морских портов Таманского полуострова:

- Повышение качества логистического сервиса и увеличение количества услуг, предоставляемых обслуживаемой клиентуре, расширение обслуживаемого сегмента рынка транспортно- экспедиторских услуг.

- Снижение себестоимости перевозки и ускорение доставки, рост объемов перевозок и грузопереработки, повышение доходов и прибыли участников и партнеров ТЛК.

- Повышение прибыли на основе получения дополнительных возможностей при реализации новых инвестиционных решений для развития терминалов, складов и другой логистической инфраструктуры Новороссийского транспортного узла

- Обеспечение выполнения заказа точно к указанному сроку. Полнота удовлетворения и точность выполнения параметров заказа потребителей.

- Снижение общих и операционных логистических издержек, включая снижение затрат на транспортировку и времени обработки и выполнения заказа.

- Увеличение объемов и снижение себестоимости импортных поставок продовольственных, в т.ч. скоропортящихся и других товаров.

- Информационная и коммуникационная надежность, точность и своевременность поставок.

- Обеспечение координации и взаимодействия всех видов транспорта и

других участников цепи поставок на основе создания в составе ТЛК СК КЛЦД в статусе 4PL-провайдера – системного интегратора цепи поставок и внедрения информационно-управляющих систем.

- Разработка и внедрение Центром компетенций и инноваций сквозных единых технологий мульти- и интермодальных перевозок на основе установления партнерских взаимовыгодных отношений между видами транспорта и другими участниками цепи поставок.

- Увеличение скорости обработки судов, снижение сроков хранения контейнеров в порту, рост объемов интермодальных перевозок грузов, увеличение экспорта транспортных услуг, обеспечение реализации транзитного потенциала России в системе МТК.

- Увеличение товарооборота на основе оптимизация процессов перевозки и грузопереработки, диспетчеризации поставок на терминалы, повышения норм загрузки судов и скорости выполнения стивидорных работ.

- Рост объемов экспорта зерна, цветных и черных металлов, лесных, нефтяных, строительных грузов, минеральных удобрений и других товаров на основе внедрения прогрессивных технологий перевозки и грузопереработки на складах и терминалах в Новороссийском транспортном узле и морских портах Таманского полуострова.

Одной из основных составляющих эффекта от реализации кластерной модели МТЛЦ – «Сухого порта» по обслуживанию товародвижения в Новороссийском транспортном узле и морских портов Тамани является снижение общих и операционных логистических издержек, включая снижение затрат на транспортировку и времени обработки и выполнения заказа на обслуживание потребителей.

Снижение затрат на транспортировку и общих логистических издержек для Российской Федерации имеет исключительно важное значение, учитывая высокую долю логистических затрат в ВВП РФ, которая фактически в два раза превышает аналогичные показатели ведущих западных стран.

По отчетным данным Росстата, ВВП России в 2013 году составил 66,7 трлн. руб. Логистические издержки в РФ составляют 20% от ВВП и в суммарном выражении оцениваются в 13,34 трлн. руб. Непосредственное снижение данного показателя на 1% обеспечит экономию логистических издержек в сумме 133,4 млрд. руб. При этом, если рассматривать долю транспортной составляющей в логистических издержках, которая равна в среднем 40%, или в суммарном выражении – 5,336 трлн. руб, то возможная экономия от снижения себестоимости перевозок на 1% по России в целом составит порядка 53,36 млрд. руб. в год.

Литература

1. Адамов Н., Элларян А. Концептуальные аспекты развития национальной транспортно-логистической системы // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 3. С. 40-41.
2. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс. 2001. – 495 с.
3. Прокофьева Т.А., Адамов Н.А. Стратегия развития логистической инфраструктуры в транспортном комплексе России. М.: ИД «Экономическая газета», 2011. – 302 с.
4. Прокофьева Т.А., Клименко В.В. Проблемы формирования транспортно-логистических кластеров в регионах Российской Федерации. // Вестник транспорта. 2012, № 3. С. 2-12.
5. Прокофьева Т.А., Сергеев В.И. Логистические центры в транспортной системе России: Учебное пособие. – М.: ЗАО ИД «Экономическая газета». – 2012. – 524 с.
6. Резер С.М., Прокофьева Т.А., Гончаренко С.С. Международные транспортные коридоры: проблемы формирования и развития. – М.: ВИНТИ РАН. 2010. – 312 с.

ГЛАВА 4. ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Кувшинов А.М., аспирант 1 года обучения
Финансово-экономического института
Тюменского государственного университета

Введение

Кластерный подход, сформулированный классиком менеджмента Майклом Портером стал реализовываться в экономической практике во второй половине 20 века. «В 90-х годах в передовых странах утвердили национальные программы кластерного развития. К концу 2000-х годов национальные программы по развитию кластеров были созданы уже в 26 государствах Европейского союза.

По отдельным оценкам, кластеризацией уже охвачено более 50% экономик ведущих стран, где она выступает как новый вектор развития мир-системы капитализма»⁴⁴.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020⁴⁵ года определяет одним из основных направлений развития экономики формирование новых центров социально-экономического развития за счет создания сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий. На федеральном уровне министерство экономического развития РФ выступает координатором реализации кластерной политики в регионах.

На федеральном уровне сформирован ряд механизмов, позволяющих обеспечить гибкое финансирование мероприятий по развитию кластеров. Так, например, предоставление средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства на конкурсной основе, регулируется соответствующими правилами, которые определяют возможность предоставления субсидий субъектам Российской Федерации на фи-

⁴⁴ Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005. – №4. С. 76.

⁴⁵ Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р // «Собрание законодательства РФ», 24.11.2008, № 47, ст. 5489.

нансирование мероприятий, предусмотренных в соответствующей региональной программе. Данный механизм создает возможности для гибкого использования финансовой поддержки субъектов Российской Федерации в целях реализации широкого спектра кластерных проектов⁴⁶.

Более того, в 2012 году в России был объявлен конкурс по отбору пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров. В результате конкурса были отобраны те заявки, которые были потенциально конкурентоспособны на мировом рынке и имели большое число образовательных и исследовательских организаций: 25 кластеров – 26 % от общего числа отобранных заявок.

Сегодня кластерная политика в России – уже осознанная необходимость и активно реализуемая практика, накоплен достаточный опыт, появились регионы-лидеры. Опыт этих регионов полезен, прежде всего, для выявления оптимального механизма формирования и развития кластеров, применение которого было бы возможно повсеместно.

4.1. Накопленный опыт российских регионов по реализации кластерного подхода в экономической политике

Оценим региональный опыт реализации кластерной политики, позволивший достигнуть территориям определенных успехов в инновационном развитии.

Подходы к формированию кластерной политики регионов разные. Существование в настоящее время отношений, связанных с созданием и развитием кластеров предприятий, подтверждается тем, что данный термин активно применяется в подзаконных актах Российской Федерации.

Разнятся подходы в региональных концепциях кластерной политики к определению типов кластеров, в связи с чем может возникнуть путаница в определениях. Соответственно определять наличие промышленных кластеров в

⁴⁶ Котлярова С.Н. Практика формирования кластеров в регионах России // Региональная экономика: теория и практика. 2012. №24. С. 29-31.

регионе можно по наличию характерных признаков, поскольку власти региона могут использовать этот термин для обозначения иного вида кластеров.

На федеральном уровне с учетом специфики секторов экономики выделяются следующие типы:

- дискретные;
- процессные;
- инновационные и «творческие»;
- туристические;
- транспортно-логистические;
- смешанные.

В Свердловской области предлагается группировать по уровню развития:

- функциональные;
- латентные;
- потенциальные.

В Республике Башкортостан используется иной подход к выделению групп кластеров – с точки зрения приоритетных направлений кластерной политики и форм поддержки предлагаются к созданию типы кластеров:

- промышленные районы;
- радиальные;
- «спутниковые»;
- государственные кластеры.

В Санкт-Петербурге выделены девять основных кластеров:

- энергетическое машиностроение;
- судостроение и судоремонт;
- пищевой;
- транспортный;
- туризм;
- деревообработка;
- программное обеспечение и информационные технологии;
- оптическое приборостроение;

– металлургия.

Такая отличность в подходах отражается и на реализации промышленной политики. Так, администрация Ульяновской области активно проводит кластерную политику. В составе Ульяновской области функционирует ряд кластеров: авиационный, атомный и нано-технологический. Создание и функционирование кластеров позволяет решать ряд технологических и социально-экономических задач. В регионе успешно функционируют предприятия – лидеры инновационного развития: ОАО «УАЗ», ОАО «Авиастар», ОАО «НИИ атомных реакторов». Все перечисленные структурные образования осуществляют собственные инновационные проекты⁴⁷.

В авиационном кластере Ульяновской области насчитывается 19 предприятий и организаций. Успешные результаты деятельности авиационного кластера дают положительный пример для возможности формирования кластеров в других секторах промышленности. В частности, ведется работа по подготовке проекта создания автомобильного кластера в Ульяновске, который находится на этапе согласования. Центром автомобильного кластера станет Ульяновский автомобильный завод. Другими важнейшими составляющими кластера станут Димитровградский автоагрегатный завод (Один из основных поставщиков ВАЗа) и более 70 предприятий, занимающихся производством автокомпонентов, в том числе «Ульяновский моторный завод» и «Автодетальсервис», а также учебные заведения, которые готовят кадры для автомобильной промышленности.

Известный ещё с советских времен автомобильный кластер Самара-Тольятти расположен в Самарской области. Автомобилестроение является одним из системообразующих видов экономической деятельности региона, в которой сконцентрировано около 40% объема производства, 40 % занятых работников, 65% основных фондов промышленности, 25 % затрат на НИОКР, 20% экспорта. Самарский автомобильный кластер включает АвтоВАЗ (Renault),

⁴⁷ Щанкин С.А. Региональная политика развития инновационных кластеров как инструмент реализации инновационной стратегии России / С. А. Щанкин, Н. А. Катайкина // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 11. С. 15.

GM=АвтоВАЗ, 700 производителей комплектующих, более 300 организаций области в сотрудничестве, 2 млн. населения, занятого в производстве. Таким образом, Поволжский автомобильный кластер относится к кластерам, построенным по типу доминирующей фирмы, вокруг которой объединяются поставщики и потребители продукции.

По аналогичному типу в Липецкой области сформирован промышленный кластер по производству бытовой техники на базе ЗАО «Индезит Интернешнл» (предприятие со 100%-ным иностранным капиталом). Данное предприятие является самым крупным производителем в Европе с полным циклом производства холодильников и стиральных машин.

В промышленный кластер региона вошли предприятия малого и среднего бизнеса Липецкой области по производству комплектующих для «белой техники». В настоящее время 12 предприятий Липецкой области участвуют в поставке комплектующих для ЗАО «Индезит Интрэнэшнл». Также в этот кластер входит открытый в 2005 г. Indesit Company первый в России Центр логистики бытовой техники, который одновременно является крупнейшим в Европе в своем секторе. Центр логистики расположен на площади в 55 га и служит для хранения и дистрибуции по СНГ всей товарной номенклатуры «Индезит Компани» общим количеством 3 млн. шт. в год. В перспективе итальянской стороной рассматривается возможность организации в липецкой области производства кухонных плит.

Таким образом, и самарский автомобильный кластер, и липецкий кластер по производству бытовой техники являются примерами формирования кластеров вокруг доминирующих фирм – производителей конечной продукции. Роль крупных компаний, особенно на этапе формирования кластера, состоит в том, чтобы связать потенциальных участников кластера.

Другим примером успешно развивающегося кластера является г. Калуга, где активно развивается кластер по производству автомобилей и автокомпонентов, ядром которого являются компании Volkswagen, Volvo Truck, альянс Peugeot Citroen и Mitsubishi Motors.

Наряду с автомобильным кластером в настоящее время в калужской области создаётся ещё четыре инновационных кластера: биофармацевтический, ядерных технологий и радиомедицины, производства новых материалов, нанотехнологий. Для координации данной деятельности в конце прошлого года создано ОАО «Агентство инновационного развития» – центр кластерного развития Калужской области». Кроме того, в регионе созданы основные элементы инновационной инфраструктуры: 5 бизнес-инкубаторов, сеть трансфера технологий, венчурный фонд, 3 центра коллективного пользования приборами и оборудованием, 2 инновационно-технологических центра⁴⁸.

Таким образом, в субъектах активно идут процессы формирования кластерной политики.

Если обратиться к данным Росстата, можно увидеть следующую картину:

⁴⁸ Котлярова С.Н. Практика формирования кластеров в регионах России // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 24. С. 33-34.

Реализация комплексных мер кластерного развития в субъектах Российской Федерации

Регион	Базовый нормативный правовой акт	Кластер	Институт развития	Основа развития
Самарская область	Стратегия развития автомобильной промышленности РФ на период до 2020 года	Автомобильный кластер Самара-Тольятти	-	Доминирующая фирма, Системообразующий сектор
Липецкая область	-	Промышленный кластер по производству бытовой техники	-	Доминирующая фирма, Особая экономическая зона
Калужская область	Стратегия развития автомобильной промышленности РФ на период до 2020 года. ВЦП «Формирование и развитие кластерных образований в Калужской области в 2011 – 2013 гг».	Автомобильный кластер	Агентство инновационного развития – центр кластерного развития Калужской области	Доминирующая фирма
Ульяновская область	Областная целевая программа от 23.09.2009 № 35/342-П «Ульяновск – авиационная столица» на 2009-2011 годы»	Авиационный кластер	-	Доминирующая фирма
Республика Татарстан	Концепция кластерного развития секторов экономики и социальной сферы на 2011 – 2015 годы	ИТ-кластер	Технополис «Химград», индустриальные парки «КИП Мастер», «Камские поляны»	Особая экономическая зона «Алабуга»

Характеристика и структура промышленности в субъектах Российской Федерации

Регион	Доля промышленности в ВРП	Индекс промышленного производства (2013 к 2012)	Степень диверсификации	Примечание
Тюменская область	53	104	2 развитых отрасли	На производство кокса и нефтепродуктов приходится 78,8% производства
Республика Татарстан	44,1	108,4	7 развитых отраслей	Нет чрезмерной специализации
Калужская область	30	144,9	7 развитых отраслей	Нет чрезмерной специализации
Липецкая область	59	110,7	3 развитых отрасли	На металлургическое производство и производство готовых металлических изделий приходится 53,4% производства
Ульяновская область	28,5	115,6	5 развитых отраслей	На производство транспортных средств и оборудования приходится 31,8% производства
Самарская область	32,5	115,6	5 развитых отраслей	На производство транспортных средств и оборудования приходится 32,4% производства

Несомненным лидером является Калужская область. При достаточно небольшой доле промышленности в ВРП (30% при 37% по России в целом) у области самый высокий индекс промышленного производства, высокая степень диверсификации при отсутствии явной специализации. Примерно по 20% процентов приходится на производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования и производство транспортных средств и оборудования, а также производство пищевых продуктов. Около 10% производства в области – металлургическое производство и производство готовых металлических изделий. И по 5% приходится на производство прочих неметаллических минеральных продуктов и целлюлозно-бумажное производство.

По сравнению с преуспевшими в области кластеризации регионами Тюменская область занимает последнее место. Высокая доля промышленности в ВРП обеспечена нефтегазовым сектором экономики, который занимает $\frac{3}{4}$ производства в области. Значение индекса промышленного производства указывает на сложность развития экономики в условиях её чрезмерной зависимости от природных ресурсов. Степень диверсификации крайне мала.

Таким образом, проблемы с нефте- и газодобычей способны подорвать экономику Тюменской области настолько что со второго места по уровню ВРП она опустится в середину списка.

Интересно здесь обратить внимание на Липецкую область, в которой самая высокая доля промышленности в ВРП, однако, как и в Тюменской области, небольшая величина индекса промышленного производства, низкий уровень диверсификации.

На основании этих данных можно сделать вывод о том, что высокая доля промышленности в ВРП не говорит о стабильной экономике, способной благополучно и динамично развиваться в долгосрочном периоде. Гораздо более важным являются создание необходимой инфраструктуры и участие иностранного капитала.

Не менее важным является вопрос об эффективности инвестиций. В сложившихся в России условиях одним из наиболее благоприятных способов её обеспечения выступает именно кластеризация.

«Сегодня в России существует несколько «спонтанных» кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей промышленности (химической, нефтегазовой, автомобилестроения, металлургии, машиностроения и судостроения). Но эти структуры (если они пережили кризисные 1990-е годы) еще очень «хрупки» и вряд ли сравнятся с настоящими кластерами с хорошо отлаженной системой множества конкурентоспособных поставщиков и клиентов. России понадобится много времени для создания в ключевых секторах конкурентоспособных на мировом уровне отраслей»⁴⁹.

«В настоящее время выделяется кластерная политика двух поколений. Кластерная политика первого поколения представляет собой комплекс мер, осуществляемых федеральными и региональными органами власти по идентификации кластеров, определению поля деятельности формирующих кластеры фирм, созданию государственных органов поддержки кластеров и осуществлению общей политики поддержания кластеров в стране и регионе (отрасли). Кластерная политика второго поколения базируется на хорошем знании о существующих в стране или отрасли кластерах и подразумевает индивидуальный подход к проблемам развития каждого кластера в отдельности. Государство может стимулировать развитие кластеров, проводя различный комплекс мероприятий»⁵⁰.

Соответственно этому подходу определим основные пути формирования территориальных промышленных кластеров.

«Кластеры могут формироваться на региональной основе, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей (например, машиностроение в Москве и Санкт-Петербурге, автомобилестроение во-

⁴⁹ Ферова И.С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия//Интернет-портал Сибирский федеральный университет Научная библиотека Института естественных и гуманитарных наук URL: http://library.krasu.ru/ft/ft_articles/0114673.pdf

⁵⁰ Solvell O., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003. - 94 p.; Andersson T., Hansson E., Serger S.S., Sorvik J. The Cluster Policies Whitebook. Malmo: IKED, 2004. -248 p.

круг Тольятти, химическое производство вокруг Москвы, Тулы и Нижнего Новгорода). Это позволит увеличить прилив капитала и технологий при помощи прямых иностранных инвестиций⁵¹.

Другой путь – придание основным экономическим регионам, городам или агломератам статуса особых зон, где иностранным инвесторам предоставят особые льготы, если они будут развивать специфические промышленные кластеры. Прямые иностранные инвестиции могут способствовать созданию в стране здорового соперничества между местными и иностранными фирмами, между отечественными и иностранными инвесторами, что зародит конкуренцию и промышленную модернизацию благодаря новым идеям, профессионализму, разнообразию стратегий и поддержке НИОКР. Как и во многих других случаях, здесь очень важно определиться, что конкретно в пределах ограниченных ресурсов можно выделить для формирования и развития промышленных кластеров»⁵².

Таким образом, в первом случае можно говорить о деятельности государства по развитию потенциально уже существующего кластера, а во втором случае предусматривается и возможность создания новой структуры. Для нас гораздо интереснее второй вариант, поскольку создавая новый кластер, государство власть ориентируется на потребности конкретного региона и его особенности.

Однако нам важно не констатировать наличие кластеров в России, а выявить алгоритм действий органов государственной власти по их созданию «с нуля», что представляется особо актуальным в рамках взятого курса на модернизацию российской экономики.

⁵¹ Гохберг Л. Национальная инновационная система в России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. — 2003. — №3. С.21

⁵² Ферова И.С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия//Интернет-портал Сибирский федеральный университет Научная библиотека Института естественных и гуманитарных наук URL: http://library.krasu.ru/ft/ft/_articles/0114673.pdf

4.2. Ключевые проблемы региональных властей в процессе формирования территориальных кластеров

Еще один интересный пример – Новосибирский ИТ-кластер. Он развивался «снизу», что не давало государству «помешать» своими решениями, а источником стали ученые – выходцы из Сибирского отделения Академии наук, которые ушли в бизнес. Компании постепенно развивались, некоторые превратились в средний бизнес, стали испытывать кадровый голод. Тогда они обратились в новосибирские университеты с предложениями о сотрудничестве. В результате были открыты специализированные кафедры, разработаны учебные программы, началась системная подготовка кадров (аналогичная программа с профильными кафедрами реализуется сегодня, например, в Удмуртии). Государство подключилось уже на том этапе, когда основа кластера была сформирована и требовалась поддержка. К примеру, Минкомсвязи создало высокотехнологичный парк (Академпарк). Результат уже значимый: вклад ИТ-кластера в валовой региональный продукт Новосибирской области – 10%, участники кластера ставят задачу довести его до 30%. По той же схеме развивается и Новосибирский биокластер, хотя результаты пока и не столь впечатляющи⁵³.

Этот пример иллюстрирует возможность бизнеса в сотрудничестве с университетами создавать кластер самостоятельно. В этой связи важно обратить внимание на то, что государство в лице своих органов должно как минимум не мешаться этому процессу, а лучше, как в Калуге и Татарстане, создавать хорошую базу и инициировать формирование кластеров.

Таким образом, целесообразно проанализировать не только положительный опыт, чтобы сформулировать алгоритм действий по созданию кластеров, но и отрицательный с тем, чтобы предостеречь должностных лиц от типичных ошибок.

Самая распространенная проблема – попытка выдать за кластер сохранившееся с советских времен территориально-промышленное объединение.

⁵³ Региональные кластеры: тактика тройной спирали от новосибирцев//Интернет-портал СибАкадемСофт URL: <http://sibacademsoft.nethouse.ru/posts/247067>

Чаще всего в кластеры хотят превратиться советские наукограды: Зеленоград, Пущино, Дубна, Троицк, Саров, Троицк, Обнинск, а также крупные научные организации – РАН, РАМН, Курчатовский институт, ВШЭ, МФТИ, МИСиС, МИЭТ⁵⁴. И если рассматривать их с точки зрения сформированности, можно оценить их как потенциальные или неразвитые кластеры уже сегодня. А при должных усилиях, последовательной и плодотворной работе по модернизации и материальных кластерных элементов, а также созданию условий для появления нематериальных элементов они действительно могут стать кластерами в том понимании, в котором о них говорят представители властных структур, имея в виду устойчивые кластеры. Но это только потенциальный вариант развития событий, а вовсе не результат действия власти, поскольку накопленный потенциал как правило находит своё начало ещё в советских временах.

Причина – в некорректном понимании понятия кластера, которому никак не могут соответствовать советские территориально-промышленные объединения. «Настоящие кластеры могут быть созданы только в условиях рыночной экономики. Если нет рыночных механизмов, подобные образования будут искусственными, соответственно, не будут эффективными»⁵⁵.

«Город может получить статус наукограда, если он соответствует ряду формальных критериев: по объему наукоёмкой продукции, числу занятых в научно-производственном комплексе и т.д. Кластер – менее формальное, территориальное образование. Оно возникает из добровольного объединения представителей бизнеса, науки, колледжей, вузов, которым выгоднее работать вместе, поскольку они занимаются общей темой (допустим, микроэлектроникой или лазерными технологиями). За счет того, что участники реализуют коллективные проекты – НИОКР, бизнес-миссии по продаже продукции предприятий кластера, общие бизнес-инкубаторы, инжиниринговые цен-

⁵⁴ Инновации по-русски: советские заводы вместо молодых ученых// Интернет-портал «Финмаркет» URL: <http://www.finmarket.ru/main/article/3418798/>

⁵⁵ Герасименко А. Взгляд на кластеры глазами чиновников, теоретиков и практиков//Экономическая газета URL: http://www.neg.by/publication/2012_03_02_15784.html?print=1

тры, – они обмениваются опытом, снижают издержки по ведению бизнеса и в итоге повышают свою конкурентоспособность на рынке⁵⁶».

Только процесс самоорганизации, основанный на заинтересованности представителей бизнеса, выстраивании между ними формальных и неформальных отношений, позволит достичь конечной цели – повысить конкурентоспособность национальной экономики. В качестве инициативных групп по созданию кластеров видит объединения предпринимателей и субъектов инфраструктуры (технопарки и центры поддержки предпринимательства), а роль государства, по его мнению, должна заключаться в содействии их инициативам. В Министерстве экономики РФ также согласны с ведущей ролью местных властей по созданию благоприятных условий для развития кластерных инициатив и рассматривают на развитие диалога между бизнесом и властью в рамках общественно-консультативных советов (ОКС) при исполкомах.

Другая проблема – нарушение принципов и игнорирование условий размещения производства. К условиям размещения относятся природная среда, население (производитель продукции и ее потребитель), материально-техническая и научная база, система производственных коммуникаций (по организации, функционированию и управлению производством), общественно исторические условия развития производства.

Условия и факторы взаимосвязаны и оказывают непосредственное или косвенное влияние на развитие и размещение отдельных предприятий, отраслей, территориальную организацию хозяйства отдельных регионов⁵⁷.

Различают следующие группы факторов:

- Природные, к которым относят количественные запасы и качественный состав природных ресурсов, горно-геологические и другие условия их добычи и использования, климатические, гидрогеологические, орографические характе-

⁵⁶ Инновационное застолье// Территориальные кластеры. Дайджест новостей. – Выпуск 10. – Октябрь 2013 г. – С. 32

⁵⁷ Факторы размещения производства// Интернет-портал «Энциклопедия экономиста» URL: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/factory-razmeshcheniya-proizvodstva.html>

ристики территории. Они играют определяющую роль в размещении добывающей промышленности и топливно-, энерго-, сырьевых, водоемких производств.

- Социально-экономические, к которым прежде всего относят особенности размещения населения, территориальную концентрацию трудовых ресурсов и их качественную характеристику.

- Материально-технические и рыночно-инфраструктурные условия и факторы включают материально-техническую и научно-техническую базы, а также инфраструктуру рынка.

- Техничко-экономические факторы определяют затраты на производство и реализацию сырья, материалов и готовую продукцию.

Рациональное, наиболее эффективное размещение производства означает всемерную экономию затрат на производство продукции, размещение на конкретной территории по возможности всех стадий производства вплоть до готового продукта посредством сокращения чрезмерно дальних, особенно громоздких перевозок, приближения материалоемких производств к источникам сырья, а топливно-энергетических – к источникам энергии. Комплексное развитие хозяйства экономических районов предполагает сочетание отраслей рыночной специализации, имеющих общероссийское значение, отраслей производства, удовлетворяющих потребности населения, а также потребности ведущих отраслей и отраслей инфраструктуры. Комплексность хозяйства регионов предполагает укрепление экономических связей между отраслями рыночной специализации, отраслями, дополняющими территориальный комплекс, и сферой услуг.

Несомненно, что формирование территориального промышленного кластера требует тесного сотрудничества государства и бизнеса, ориентированного на долгосрочную перспективу. Это сопряжено с трудностями организационного характера, поскольку сформировался российский тип капиталиста, который стремится «получить все и сразу». При таких подходах места для долгосрочных решений вообще не остается. Кроме того, в массе своей как предприниматели, так и государственные деятели не особенно хорошо понимают, каковы тенден-

ции мирового научно-технического прогресса, какие требования завтра предъявит мировой рынок, а также рынок внутренний. Важно учесть и то, что в России вырос капиталист, ориентированный не просто на прибыль, но на сверхприбыль. Если у предпринимателя реально обнаруживается возможность выбора помещения своего капитала, то он сразу отбрасывает менее рентабельные варианты в пользу высокодоходных, не всегда придавая достаточное внимание тому, насколько это нужно обществу, насколько это перспективно с точки зрения интересов государства. В этом смысле российский бизнес «имеет свою позицию».

Важным фактором, затрудняющим инновационную деятельность, является то, что с точки зрения текущего помещения капитала (оно явно преобладает над долгосрочными решениями) у предпринимателя часто есть альтернатива. Одни нацеливаются на скупку земельных паев, рассматривая эту деятельность в порядке диверсификации своего бизнеса. Это стало чрезвычайно распространенным явлением в современной России, особенно в средней России и на юге европейской части страны. Даже приобретают землю «про запас». В «Российской газете» была опубликована заметка, где сообщалось, что 20 тыс. га сельхозугодий во Владимирской области оказались в руках лиц, абсолютно не имеющих никакого отношения к сельскому хозяйству. Они либо строят коттеджные поселки под видом кооперативов, садово-огородных товариществ (это разрешено законом), либо добиваются трансформации сельхозугодий с целью их использования для коммерческих нужд, либо просто выжидают благоприятной конъюнктуры⁵⁸. Другое направление – это спекуляции с валютой, развернувшиеся особенно активно с осени 2008 г. Даже в условиях понижения курса рубля по отношению к инвалюте продолжают оставаться выгодными многие импортные операции, это также рассматривается современными капиталистами как одно из прибыльных помещений капитала. Если существуют выгодные

⁵⁸ Владимирская область потеряла 20 тыс. га пахотных земель // Ежедневное аграрное обозрение URL: <http://agroobzor.ru/dj/a-155.html>

альтернативы, то следует ли ожидать инновационности и модернизации экономики? Ответ будет отрицательным⁵⁹.

Другая проблема – концентрация внимания на самом потенциальном кластере в ущерб обслуживающей его инфраструктуре.

«В большинстве случаев нужна вовсе не какая-то специфическая инновационная инфраструктура (лаборатории, оборудование и т. д.), а самая обычная, как, например, новый мост, который свяжет автомобильное предприятие с нефтехимическим, чтобы было все по Портеру: не больше часа езды»⁶⁰.

К примеру, «Свердловская железная дорога от Тюмени на север региона была построена в 80-е годы в основном для нужд нефтяной и газовой промышленности. Сегодня большие транспортные узлы находятся в тех городах, где ведется активная добыча — в Сургуте, Когалыме, Ноябрьске, Нижневартовске. На всем протяжении магистрали только два пути, пропускная способность железнодорожных сортировочных станций уже сейчас не справляется с существующей нагрузкой. Так после ввода в эксплуатацию амбициозных проектов региона по диверсификации экономики – 4 очереди Антипинского НПЗ – отгрузка на железную дорогу составит 7 млн тонн продукции, УГМК-Сталь даст 500 тыс. тонн, «Тюменьстальмост» – 550 тыс. тонн»⁶¹.

Тот факт, что эти проблемы возникают повсеместно говорит о их систематическом характере. Поэтому при формулировании региональной кластерной политики важно учитывать эти типичные ошибки с тем, чтобы не повторять опыт соседей, который стоил им ресурсов, но не принес ожидаемого результата.

Однако в случае формирования и функционирования кластера регион всё равно сталкивается со стратегическими проблемами. Даже эффективное производство без диверсификации нельзя рассматривать в долгосрочной перспективе

⁵⁹ Бабаев Б.Д. Инновационность: факторы торможения//Лаборатория новой политэкономии URL: <http://newpoliteconomy.org/publications/articles/169.pdf>

⁶⁰ Рязский Ю. Анатолий Артамонов.Калужское королевство // Газета «Труд». – 2012. – № 083 URL: <http://sibacademsoft.nethouse.ru/posts/247067>

⁶¹ Рычкова Л. Путин усмехнулся, Сечин покраснел, а Михельсон потерял руку// Интернет-портал «Ura.ru» URL: <http://www.ura.ru/content/tumen/15-10-2013/articles/1036260540.html>

как стабильный фактор развития. Ярким примером подтверждения этого тезиса являются моногорода.

В России насчитывается 1098 городов, из них около 460 – моногорода, на которые приходится 40% ВВП страны. Министерство регионального развития относит к моногородам такие, где более 25% населения трудятся на предприятиях одного производственного цикла и там же выпускается не менее половины продукции моногорода. В СССР специализация городов не являлась проблемой, поскольку централизованная система планирования обеспечивала спрос на их продукцию, но с переходом экономики на рыночные рельсы, моногорода оказались в уязвимом положении⁶². Проблемы моногородов – это прямое следствие проблем градообразующих предприятий, вокруг которых, для которых и которыми они создавались. Опасность состоит в том, что прекращение деятельности предприятия угрожает экономике всего города, а нередко и всего региона.

Таким образом, можно говорить о том, что в России накоплен значительный опыт ошибок в формировании кластеров и кластероподобных образований, который важно использовать при формулировании кластерной политики.

4.3. Камский кластер Республики Татарстан и автомобильный кластер Калужской области как примеры успешной кластерной политики

Яркий пример кластерного подхода к развитию региона – Республика Татарстан, один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Республика расположена в центре крупного индустриального района, где развита нефтедобыча (ОАО «Татнефть»), нефтепереработка, нефтехимический комплекс (ОАО «Нижекамскнефтехим», ОАО «Казаньоргсинтез», ОАО «Нижекамскшина» и др.), машиностроение (ОАО «КАМАЗ», ОАО «Соллерс») и авиастроение.

На сегодняшний день в Республике Татарстан можно выделить несколько сформированных кластеров:

⁶² Моногородов много // Open economy Экспертный портал Высшей школы экономики URL: <http://www.opec.ru/1248838.html>

- автомобильный с территориальной принадлежностью г. Набережные Челны и якорным предприятием ОАО «КАМАЗ»;
- нефтепереработка, нефтехимия с территориальной принадлежностью г. Нижнекамск и якорным предприятием ОАО «Нижнекамскнефтехим»;
- электроэнергетика с территориальной принадлежностью г. Казань и якорным предприятием ОАО «Татэнерго».

Помимо сформированных кластеров, в Республики Татарстан существуют и перспективные, к которым можно отнести строительный, агропромышленный и IT-кластер. Данные кластеры постепенно развиваются, но существуют различные проблемы, которые задерживают развитие. Так, например, в строительном кластере нет якорного предприятия и отсутствуют трудовые ресурсы, в связи, с чем коэффициент локализации составляет менее 25%. В IT-кластере другая проблема, нет соответствующих трудовых ресурсов для развития данного сектора. На самом низком уровне развития находится агропромышленный кластер, где кроме отраслевого Вуза ничего нет и поэтому его сложнее всего развивать»⁶³.

Однако важнейшей точкой роста в республике является Камский инновационный территориально-производственный кластер, что наглядно подтверждают данные:

- Валовой территориальный продукт в 2013 году составил 1520 млрд.;
- Камский кластер в Татарстане составляет почти 40% от ВРП республики;
- На территории кластера производится более 60% синтетических каучуков России, 24% пластиков, более 30% грузовых российских автомобилей и более 30% шин;
- Доля инновационной продукции составляет 25,3%, что выше среднероссийского значения;

⁶³ Маркушина Е.В. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов// Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3143>

- Положительный социальный эффект: привлекаются инвестиции в образование, культуру, спорт, здравоохранение и жилищную инфраструктуру – суммарный объем инвестиций в социальную сферу 132,6 млрд. руб.

В связи с этим интересен опыт Татарстана по его созданию⁶⁴.

Прежде всего, необходимо отметить, что Камский кластер, по сути, объединяет автомобилестроительный и нефтехимический кластеры, реализуя таким образом концепцию комплексного автомобильного производства.

Система организации кластера строится на следующих аспектах:

1. Высокая степень территориальной локализации: в радиусе 30 км расположены якорные предприятия (Нижнекамскнефтехим, Нефтехимический комплекс «Татнефть», «КАМАЗ», «Форд Соллерс Холдинг»);

2. Комфортная транспортная инфраструктура: федеральная трасса М7 «Волга», развитая сеть региональных дорог, место слияния крупных рек (Волга и Кама), международный аэропорт «Бегишево», железнодорожные магистрали;

3. Выстроенная бизнес-инфраструктура, представленная Индустриальным парком «Камские поляны», Инвестиционно-венчурным фондом Республики Татарстан, Камским индустриальным парком «МАСТЕР», технополисом «Химград», ИТ-парком;

4. Налаженная система взаимодействия с ВУЗами (Приволжский федеральный университет, Казанский национальный исследовательский университет и Казанский национальный исследовательский технический университет им. Туполева), обеспечивающая высокий инновационный потенциал через тесную кооперацию от этапа проектирования до полного сопровождения производственного процесса, а также поставляющая для кластера кадры, прошедшие дуальное обучение т.е. уже имеющие навыки работы на производстве;

5. Формирование системы управления кластером – Некоммерческого партнерства «Камский инновационный территориально-производственный кластер», состоящего из коллегии и наблюдательного совета, в функции которых

⁶⁴ Государственность. Инновационность. Конкурентоспособность // Федеральный научно-практический журнал «История. Право. Политика» №3-4/2012, октябрь 2012 г URL: <http://president.tatarstan.ru/pub/view/14542>

входит выработка единой стратегии развития кластера, координация деятельности и содействие партнерам для развития научно-технического, производственного и инновационного потенциала;

6. Сформирован кластер был на основе соглашения о создании Камского инновационного территориального-производственного кластера Республики Татарстан от 16.12.2011.

Кроме того, важным фактором стало создание особой экономической зоны (ОЭЗ). Конкурентные преимущества ОЭЗ заключаются в предоставлении резидентам комплекса преференций, позволяющих создать на их территории благоприятную среду для организации и ведения высокотехнологического бизнеса. На территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, что позволяет ввозить и вывозить сырье, материалы, технологические компоненты без уплаты налога на добавленную стоимость и таможенной пошлины. При вывозе готовой продукции налог на добавленную стоимость и таможенная пошлина взимаются. Региональными законами предусмотрены льготы в размере 4% по уплате налога на прибыль в той части, которая зачисляется в бюджет субъекта РФ, а также освобождение от уплаты земельного и имущественного налогов.

«На территории ОЭЗ создана служба «Одного окна», где предоставляются государственные и муниципальные услуги, и была запущена информационная система «Электронный портал», который связывает между собой все особые экономические зоны России. В работе системы принимают участие представители органов исполнительной власти, оказывающие наиболее востребованные резидентами ОЭЗ услуги, в том числе Федеральная налоговая служба России, Федеральная таможенная служба России, Федеральная миграционная служба России, пенсионный фонд России и другие службы. В рамках данной системы резиденты и другие участники ОЭЗ могут решать вопросы, связанные с заключением соглашений о ведении деятельности на территории ОЭЗ, земельно-имущественными отношениями, проектированием и строительством объектов недвижимости, ввозом товаров в режиме свободной таможенной зо-

ны, привлечением иностранной рабочей силы. Это будет способствовать сокращению издержек резидентов, созданию благоприятных условий для ведения бизнеса и созданию уникального государственно-частного партнерства»⁶⁵.

Вся обозначенная система координируется целой сетью профильных ведомств и организаций, создаваемых при органах власти Республики Татарстан.

В 2014 г. Республика Татарстан получит для вложения в Камский кластер сумму в размере 213,153 млн рублей. Ожидается, что вложенные субсидии принесут ощутимые плоды в виде увеличения объема промышленного производства. Согласно Программе развития Камского инновационного территориально-производственного кластера, опубликованной Министерством экономики РТ, средняя заработная плата на предприятиях кластера в 2015 году составит 44 тысячи рублей, а к 2020 году достигнет отметки в 73 тысячи рублей⁶⁶.

Итак, обобщая опыт государственной политики Татарстана в формировании Камского кластера, следует отметить следующие меры.

Были приняты управленческие решения:

- Режим свободной таможенной зоны;
- Налоговые льготы, освобождение от налогов на имущество и землю;
- Создание представительств органов исполнительной власти на территории плюс служба «Одного окна»;
- Разработка системы оценки технопарковых структур;
- Разработка системы взаимодействия кластера с ВУЗами в части подготовки кадров и обеспечения научно-исследовательских и конструкторских разработок;
- Формирование бренда региона для привлечения инвесторов.

Были созданы органы и организации:

- Агентство инвестиционного развития Республики Татарстан;

⁶⁵ Ляховский Д. Кластерный подход// Интернет-журнал «Металлоснабжение и сбыт» URL: <http://www.metainfo.ru/ru/magazine/2008/1/531/>

⁶⁶ Для развития Камского инновационного кластера РТ получит 213,153 млн рублей // Территориальные кластеры. Дайджест новостей. – Выпуск 11. – Ноябрь 2013 г. – С. 26

- ГУП Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям РТ;
- ОАО «Корпорация экспорта Республики Татарстан»;
- Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан;
- ГАУ «Центр энергосберегающих технологий Республики Татарстан при Кабинете Министров Республики Татарстан»;
- Центр развития земельных отношений Республики Татарстан;
- ГБУ «Центр экономических и социальных исследований Республики Татарстан при Кабинете Министров Республики Татарстан»;
- ГБУ «Центр перспективных экономических исследований» Академии наук Республики Татарстан;
- ГКУ «Главное инвестиционно-строительное управление РТ».

Здесь отмечены именно меры, предпринятые государством в лице региональных властей, однако, не стоит забывать про высокую активность бизнеса и учреждений науки.

Кроме того, нам очень интересен опыт Калужской области, имеющей репутацию самого инновационного региона и региона, наиболее благоприятного для инвесторов.

Эффективность экономического развития Калужской области подтверждают следующие данные:

- 1 место в России по темпам роста промышленного производства (в 2,5 раза за шесть лет);
- 2 место в России по прямым иностранным инвестициям на душу населения;
- 231 % составил рост налога на прибыль в 2012 году;
- Концентрация самых известных автомобильных брендов.

Здесь можно говорить о развитии нескольких кластеров, автомобильный кластер сформирован де-факто.

Традиционно основу промышленности региона составляет машиностроительный комплекс. На сегодняшний день в структуре промышленного произ-

водства его доля значительно выросла и составляет почти 70%. Ежегодно в регионе увеличивается доля высокотехнологичных производств. В 2012 году значительно увеличилось производство легковых и грузовых автомобилей (на 22,3% и на 23,4% соответственно), прирост фармацевтического производства составил 43%. Возросло производство паровых турбин на 15,9%, телевизионных приемников на 13,7%, мотоблоков и мотокультиваторов на 12,8%, готовых металлических изделий на 2,1%.

Развитие региона в целом осуществляется по той же схеме, что и в Татарстане, однако стоит отметить некоторые особенности.

Для размещения новых производств создаются индустриальные парки — это земельные участки с четко прописанными юридическими правами, необходимой инфраструктурой и коммуникациями, уже подведенными к земельным участкам. Они уже имеют готовую инженерную инфраструктуру. Организованы грузовые потоки для резидентов индустриальных парков с привлечением крупнейших мировых логистических компаний. Земельный участок предоставляется в аренду или сразу на продажу. Кроме того, минимизируются возможные риски, предоставляются инвесторам налоговые льготы, а также административная поддержка со стороны органов власти.

«Сегодня компании из 23 стран мира выбрали регион для размещения своего бизнеса, большинство из них – именно в индустриальных парках. На территории области их уже восемь, три из которых – «Грабцево», «Росва» и «Ворсино» – имеют сертификаты от Ассоциации индустриальных парков России. При этом предлагаются разные варианты размещения производств, в том числе в арендованных помещениях, которые могут быть построены под потребности конкретного инвестора»⁶⁷.

Однако особенно примечателен опыт Калужской области в вопросе построения институтов развития, призванных обеспечивать полное сопровожде-

⁶⁷ Рязский Ю. Анатолий Артамонов. Калужское королевство // Газета «Труд» . – 2012. – № 083 URL: <http://sibacademsoft.nethouse.ru/posts/247067>

ние инвестпроектов на всех этапах реализации. Система состоит из 4 основных институтов:

- Корпорация развития Калужской области – девелопер промышленных парков и инженерной инфраструктуры;
- Агентство регионального развития – государственный консультанта инвестора, привлекает и сопровождает инвестпроекты;
- ООО «Индустриальная логистика» – компания, курирующая всю транспортно-логистическую инфраструктуру;
- Агентство инновационного развития – центра кластерного развития, являющегося госоператором в высокотехнологичном секторе экономики.

По мнению Губернатора области Анатолия Артамонова, такая система уменьшает бюрократические барьеры для предприятий. Яркий пример быстроты принятия решений и их реализации: автозавод немецкого концерна «Фольксваген» был построен в срок чуть более года.

Прежде всего, необходимо обратить внимания, что во главе угла стоит территориальный девелопмент, осуществляемый государственной организацией, берущей на себя весь спектр земельных вопросов от выравнивания грунтов до оформления права собственности на землю.

Логистика тоже курируется отдельным институтом, что позволяет осуществлять координацию развития транспортной инфраструктуры и обеспечивать приоритетный доступ компаний к железнодорожным услугам.

Но самый примечательный аспект – функционирование Агентства инновационного развития, осуществляющего функции, во многих регионах закрепленные за отдельными органами государственной власти, не показывающими высокой эффективности. Агентство содействует инновационным предприятиям в развитии их проектов от этапа идеи, включая оформления патентов, сертификацию, поиск финансирования, формирование информационно-партнерской сети, организацию участия в форумах и иных презентационных мероприятиях, а также продвижение инновационных проектов внутри области, за её пределами и за рубежом. Им же курируется кластеризация, взаимодействие с институтами

развития России (Роснано, Российской венчурной компанией, Фондом Бортника и Фондом Сколково). Также здесь сконцентрированы стратегические функции анализа потенциала региона, формирование положительного имиджа и привлечения инвестиций непосредственно в инновационную сферу.

По мнению губернатора Калужской области А.Д. Артамонова, хорошая репутация в бизнес-среде, будь то в России или за рубежом, – это ключевой фактор успеха.

Также важный момент – сотрудничество бизнеса и университетов, координируемое властью. В инвестиционные соглашения с партнерами включен пункт, предусматривающий обязательное указание количества создаваемых рабочих мест на новом предприятии. С учетом прогнозной даты его выхода на полную мощность областные учреждения профобразования начинают подготовку необходимых специалистов. Причем Калуга пошла несколько по иному пути, чем Татарстан: поскольку до Москвы расстояние достаточно не велико (около 70 км), руководство области сочло возможным привлекать для развития кластера кадры из столицы. В 2009 г. администрация Калужской области и Московский государственный технический университет МАМИ (Московский автомеханический институт, готовит инженеров и научных работников для предприятий машиностроения) подписали соглашение о сотрудничестве в организации подготовки специалистов для автомобильной отрасли региона. Первым шагом в этом сотрудничестве станет организация целевого обучения. В перспективе планируется открытие в Калуге филиала МГТУ МАМИ⁶⁸.

Хотя в рамках кластера и организована подготовка кадров – Центр подготовки и переподготовки специалистов для автомобильной промышленности, который изначально создавался для обеспечения кадрами российского завода «Фольксваген», ведет целевое опережающее обучение рабочих для автомобильной промышленности. Данное образовательное учреждение создавалось на

⁶⁸ В Калуге филиал МАМИ займется подготовкой кадров для автомобильного кластера// Информационное агентство Regnum URL: www.regnum.ru/news/fd-central/kaluga/1205018.html

базе трех профлицеев и находится в системе государственного профобразования.

Опыт Калужской области на примере формирования автопромышленного кластера (аналогично с рассмотренным ранее Камским кластером) представляет собой совокупность следующих элементов государственной политики.

Управленческие решения:

- Предоставление земельных участков с четко прописанными юридическими правами, необходимой структурой и коммуникациями;
- Предоставление инвесторам налоговых льгот и административной поддержки;
- Определение в инвестиционном соглашении пункта о количестве рабочих мест с тем, чтобы с учетом прогнозной даты подготовить местных специалистов (сотрудничество с вузами);
- Организация профильных учебных заведений и профильных направлений подготовки;
- Формирование бренда региона для привлечения инвесторов.

Созданные органы и организации:

- Координационный совет;
- Корпорация развития Калужской области (девелопер индустриальных парков);
- Агентство регионального развития (государственный консультант инвестора);
- Индустриальная логистика – компания, курирующая всю транспортно-логистическую инфраструктуру;
- ОАО «Агентство инновационного развития – Центр кластерного развития Калужской области» (АИР-ЦКР), являющегося госоператором в высокотехнологичном секторе экономики.

Опыт формирования автомобилестроительного кластера стал для Калужской области только первым шагом в кластеризации экономики.

В феврале прошлого года создан инновационный кластер «Биотехнологии, фармацевтика и биомедицина», его управляющей компанией стало созданное и зарегистрированное при участии Агентства инновационного развития — центра кластерного развития Калужской области некоммерческое партнерство «Калужский фармацевтический кластер». Этот кластер в 2012 году выиграл конкурс МЭР РФ и вошел в число 14 российских пилотных инновационных кластеров, для которых уже в этом году выделено финансирование из федерального бюджета в размере 1,3 млрд рублей.

«В конце прошлого года Агентство инновационного развития разработало концепцию развития ИКТ-кластера, и в июле этого года зарегистрировано некоммерческое партнерство «Калужский кластер информационно-коммуникационных технологий». В число его участников вошло свыше 50 ведущих региональных предприятий ИТ-сферы под эгидой компании «Калуга Астрал», открывшей в этом году первый ИТ-центр в Калуге.

На повестке дня – создание кластера энергосбережения и энергоэффективности. Его ядром могут стать такие предприятия, как «Турбокон», Калужский турбинный завод. По оценкам экспертов, в Калужской области действует более 25 значимых предприятий этой сферы.

В стадии формирования – туристический кластер, кластеры неметаллических материалов и агробизнеса»⁶⁹.

4.4. Оптимальный механизм формирования территориального кластера в регионе

Для создания кластеров в регионе необходим базовый потенциал, включающий, в частности, различные виды ресурсов: научные, образовательные, интеллектуальные, кадровые, информационные, финансовые, материально-технические, природные, а также достаточно мощные, успешно функционирующие компании, способные составить «ядро» соответствующего кластера.

⁶⁹ Урусов А. Экономика знаний //Комсомольская правда-Калуга URL: <http://www.kp40.ru/news/kbj/22070/>

К тому же требуются определенные предпосылки, отражающие следующее:

- наличие устойчивого спроса на конкретную конечную продукцию;
- наличие хозяйствующих субъектов, принципиально заинтересованных в кластерном взаимодействии;
- кооперационные связи между потенциальными участниками;
- наличие нормативно-правовой базы;
- имеющиеся инновационные наработки;
- достаточный уровень притязаний ключевых собственников и топ-менеджеров и др.

Множество предпосылок формирования кластеров в регионе можно подразделить в следующие группы:

- 1) Рыночные;
- 2) Институциональные;
- 3) Структурные;
- 4) Организационно-управленческие;
- 5) Инновационные;
- 6) Общественно-политические.

Важно иметь в виду, что формирование и функционирование кластера всегда связаны с появлением и проявлением увеличивающегося (синергитического) эффекта. Кластер – не просто сумма взаимосвязанных предприятий, сетевое взаимодействие всех его элементов и процессов. Создание кластера приводит к синергетическому эффекту, о котором уже говорилось, и который обеспечивает количественный и качественный рост многих составляющих социально-экономического развития региона. А это в свою очередь способствует повышению конкурентоспособности региона в целом.

Кластеры способны создаваться естественным путем, являясь самовоспроизводящимися и самодостаточными системами. Однако государство в состоянии (независимо от проводимой политики центра) оказать весомую помощь и поддержку в их укреплении на региональном уровне, реализуя про-

мышленную и инновационную политику. Возможно, например, создать ядро кластеризации на основе отдельных территорий с развитой промышленностью и сельским хозяйством, наличием технопарков и исследовательских центров.

Основная задача региона – поддержание бизнеса, формирующего кластерные образования.

Возможная помощь государства может заключаться в создании требуемых для развития кластеров условий (институционально оболочки) – правовых норм и специализированной инфраструктуры в информационной, образовательной и научно-исследовательской областях.

В некоторых случаях государство выступает главным строителем кластерного механизма, формируя начальный спрос с помощью контрактной системы и целевых программ, льготных налоговых и инвестиционных условий, а также инструмента предоставления земельных участков бесплатно в пользование с последующим выкупом при выходе на запланированную мощность. Предприятия, вошедшие в кластеры, должны осваивать новые стандарты и технологии, получать дополнительные стимулы за высокое качество продукции и лучшую организацию труда, развивать конкуренцию, новаторство, оказывать помощь в продвижении новых товаров на рынок.

В России процесс кластеризации развивается стихийно и спонтанно, нередко по инициативе регионов или отдельных крупных компаний. На сегодняшний день многие регионы России активно планируют создание и развитие на своей территории кластеров, отдельные субъекты даже считают, что кластеры уже существуют (выдавая тем самым желаемое за действительное).

Процедура создания имеет два условия:

- 1) Она должна привлечь представителей федеральной, региональной и местной власти, которые, имея свои интересы в ходе развития территорий, обладают достаточными рычагами (правовыми, финансовыми, административными) для влияния на ситуацию в регионе;

2) К процессу работы над созданием кластеров в регионе должна быть подключена общественность в лице представителей предприятия, населения, общественных организаций.

Можно применить и зарубежный опыт кластерного развития. «21—22 октября 2012 г. в Санкт-Петербурге прошел XI Общероссийский форум «Стратегическое планирование в регионах и городах России: потенциал интеграции», где с докладом, посвященным анализу практического опыта кластеризации экономики регионов, выступил старший научный сотрудник ИСИЭЗ НИУ ВШЭ Евгений Куценко. Эксперт также предложил, в частности, следующие меры, составленные на основе изучения лучших зарубежных практик⁷⁰:

- создание организационных механизмов и формирование культуры для взаимодействия разнородных субъектов в кластере;
- расширение сервисов для участников кластера, реализуемых его секретариатом, в т. ч. создание сайта, информационные рассылки;
- ежемесячные/еженедельные встречи; организация семинаров, конференций; консультирование участников по вопросам развития кластера; отраслевые исследования и пр.;
- обучение и тренинги для кластерных менеджеров (в т. ч. с привлечением ведущих зарубежных тренеров, интеграция в международные экспертные сети);
- сертификация качества менеджмента кластера (например, по системе European Cluster Excellence Initiative);
- активное вовлечение частных компаний (без государственного участия) в состав кластера;
- расширение присутствия малого и среднего бизнеса (МСБ) в кластере, включение его представителей в органы управления кластера, участие МСБ в совместных проектах кластера;

⁷⁰ Форум стратегов в Санкт-Петербурге: нужна «перезагрузка» основ региональной политики государства //Интернет-портал «Российская кластерная обсерватория» URL: <http://cluster.hse.ru/news/130/>

- приоритетная реализация совместных проектов в сфере исследований и инноваций, развитие «мягкой» инфраструктуры, наукоемких бизнес-услуг для участников кластера;
- интенсификация взаимодействия с внешней средой (участие кластеров в процессах разработки стратегий и планов развития регионов; формирование ассоциаций/сетей кластеров;
- включение в международные сети практиков и экспертов;
- переход на самофинансирование секретариата за счет членских взносов участников кластера.

Итак, с учетом всех приведенных данных, опыта российских регионов и их ключевых проблем, сформулируем примерный перечень мер по формированию кластера в регионе.

Прежде всего, должен быть решен вопрос с землей. Производство так или иначе базируется на земельных участках, которые должны предоставляться на особых правилах. Первоначально власть не должна рассчитывать на быстрый эффект, т.к. кластер является проектом долгосрочной перспективы. Участки должны предоставляться бесплатно на условиях последующего выкупа, что обеспечит, с одной стороны, доступность земли для инвесторов, и контроль над ситуацией со стороны власти.

На землю, несомненно, нужно привлечь инвесторов. Критически важный вопрос – как работают с инвесторами, потому что их в России мало и нужен специальный институт, который этим бы занимался. Самое лучшее в этом смысле агентство действует во Фландрии, оно привлекает 65% всех инвестиций Бельгии и экспортирует 70% продукции страны, имея представительства в 80 странах мира. Бюджет агентства составляет всего 30 млн. долл., поскольку стратегически неправильно делать агентство по инвестициям коммерческой организацией.

Существуют и другие институты привлечения инвестиций: чисто финансовые фонды, корпорации по развитию инфраструктуры, корпорации по поддержке местных предпринимателей, корпорации по развитию экспорта, спе-

специализированные фонды (например, фонды поддержки занятости, оплачивающие переподготовку уволенных).

Затем, когда у инвестора уже есть место для строительства, важными становятся условия развития. Здесь речь идет о создании системы органов, управляющих развитием кластера, которая должна включать в себя:

- общий координирующий орган при правительстве региона;
- специализированный орган по планированию и прогнозированию непосредственно кластерного развития;
- консультативно-административный орган, некий оператор решения вопросов инвестора;
- орган, стимулирующий научную подготовку и развитие региона.

В расширенном варианте эта система может предполагать наличие органов, отвечающих за различные профильные сферы кластерного развития по аналогии с последним – логистика, строительство и т.д.

Далее важно обеспечить потенциальный кластер кадрами, для чего целесообразно «свести» инвестора с университетами, в результате чего должен быть сформирован план трудоустройства на новые предприятия новых специалистов на условиях жесткого и объективного отбора. Для этих целей используются такие институты, как открытие профильных специальностей, кафедр с привлечением специалистов-практиков, а также «целевое обучение» с последующей отработкой либо специальное стипендиальное финансирование с тем, чтобы студенты были ориентированы непосредственно на обучение и начало карьеры именно в этой отрасли.

По мнению главы Stratety Partners Group А. Идрисова, целесообразно создавать региональные бизнес-школы совместно с представителями стран, похожих на Россию по структуре экономики (Канада и др.). Предпосылки к этому уже существуют, поскольку потенциальные партнеры сами ищут возможности для экспансии. И это лучший способ выхода на мировой уровень подготовки профессионалов, потому что образование – сфера прозрачного трансфера зна-

ний, не теряющих свою актуальность за рубежом (речь идет именно о инженерно-техническом образовании).

Общепризнанный лидер профессионально-технического образования – Германия, поэтому можно договориться с одной из немецких федеральных земель и запустить совместные с ней программы обучения. Пример Калужской области – преподают российские преподаватели, выученные на Западе и по западным программам.

Интересный опыт может сформироваться в Хабаровском крае, где, по словам начальника Главного управления модернизации и стратегических инициатив регионального правительства Сергея Васильева, кадры будут готовить путем организации профессионально ориентированных школ и детских садов.

Предполагается, что сначала ребенок посещает профильный детсад, где упор будет сделан на развивающие программы на основе занятий и игр, формирующих необходимый тип мышления: конструктор, большое количество сборных моделей, соответствующее оформление интерьера и инфраструктуры и тд. На первый взгляд это может показаться излишеством, однако, в действительности именно так и проявляется реальная комплексность и основательность подхода к экономике в целом и подготовке кадров в частности.

После детского сада ребенок учится в профильном классе или школе с углубленным изучением естественных наук и инженерных предметов. Следующий уровень – профильный вуз. База для реализации проекта есть: например, в ряде школ Комсомольска-на-Амуре уже несколько лет существуют классы, ориентированные на инженерные специальности. Школьники проходят производственную практику в цехах авиационного завода имени Юрия Гагарина. В итоге десятки молодых людей поступают по целевым направлениям в местный технический университет на факультеты «Самолетостроение», «Электротехнический». Во время обучения в ВУЗе работает практика «базовых кафедр», когда часть образовательного процесса происходит на предприятии и с привлечением специалистов предприятий. На предприятиях же по окончании

вуза «комплексная подготовка» инженера продолжается: идет постоянное профессиональное обучение по дополнительным корпоративным программам.

Для реализации такого рода инициатив и необходим кластерный подход. Профориентированный детсад или школу не создать без участия муниципалитета. Корпоративные программы в ПТУ и техникуме не внедрить без поддержки министерства образования и науки края, а в вузе – без одобрения федерального министерства. Взаимодействие в самом общем виде осуществляется таким образом: бюджет финансирует выдачу стандартного образовательного пакета, а за обучение дополнительное – курсы, лекции, специализированную профподготовку должен платить бизнес. И в этой системе обязательно надо предусмотреть такие структурные вещи, как возможности дополнительного образования детей и молодежи в формате «хобби-центров» (аэроклубы, кружки технического творчества: авиа- и судомодельные, робототехники и прочие) .

Важно установить для инвестора налоговые льготы, чтобы на начальном этапе формирования кластера можно было наращивать производство. Положительный опыт продемонстрировало Сколково, установив нулевую шкалу налогообложения до выхода предприятий на определенный уровень доходности.

Имеет смысл также установить квоты на количество организаций различного профиля с тем, чтобы обеспечить баланс производителей, продавцов, консультантов и иных субъектов кластера. Вход в кластер сверх квоты должен оставаться возможным, но быть менее выгодным.

Несомненно полезным выступает и создание на территории кластера представительств органов исполнительной власти, действующих по принципу «одного окна», чтобы максимально нивелировать время на проведение бюрократических процедур.

Важным является и информационная политика, направленная на привлечение экономических субъектов разных уровней для участия в кластере.

Наиболее же оптимальным правовым режимом для кластера выступает режим особой экономической зоны, что уже само по себе создает условия для объединения и формирования синергетического эффекта. Сделки между участ-

никами кластера внутри особой зоны должны облагаться максимально низкими налогами для того, чтобы стимулировать постоянный обмен и кооперацию. Вывоз же товаров и услуг за пределы кластера уже должен стоить участникам дороже.

Необходимо учитывать, что ожидания потребителей подвержены существенным изменениям, и для того чтобы немедленно реагировать на них и полноценно удовлетворять возникающий спрос, производители и инфраструктура должны уметь быстро адаптироваться к ним, и для этого фокусирования только на вопросы ценообразования недостаточно.

Создание более широкого ассортимента конечных продуктов для потребителей ведет к созданию более высоких издержек по всей инфраструктуре, а именно в области закупок, упаковки, перевозки, грузоперевалке и складировании. Чтобы нивелировать вышеперечисленные факторы и снизить издержки необходимо провести стандартизацию всех процессов грузопереработки в рамках промышленного кластера:

- стандартизация тары и процесса грузоперевозки;
- формирование эффективной системы управления и пополнения запасов;
- формирование стратегии эффективного управления категориями товарных групп.

Объединение всех логистических видов деятельности отдельных хозяйствующих субъектов, составляющих промышленный кластер, требует единой и однозначной маркировки и стандартизации процесса грузоперевозки.

«Такие же требования существуют и при объединении в электронную сеть различных технологических параметров по цепочке поставок. Создание единой интегрированной информационной системы, объединяющей данные о конечных потребителях, системе распределения, складского хозяйства и промышленных предприятий ведет к созданию товарного потока, оптимального по времени движения и размерам издержек. Благодаря внедрению единого электронного документооборота между предприятиями промышленного кластера, информационных систем складского учета товаров, созданию складских и

транспортных пулов, снижаются затраты на грузообработку и пополнение запасов

И едва ли не ключевым должен являться вопрос создания административного органа – секретариата кластера, объединяющего и координирующего все процессы в кластере изнутри. Формироваться он должен из участников кластера пропорционально доле участия с безусловным представительством органов государственной власти. Финансирование должно осуществляться за счет субсидий на начальном этапе с последующим переходом к самофинансированию.

Методическими материалами по разработке программы развития инновационного территориального кластера, включенными в доклад НИУ ВШЭ «Пилотные инновационные территориальные кластеры в РФ», предложена форма перечня предприятий и организаций – участников инновационного территориального кластера, на которую можно ориентироваться, анализируя необходимый состав участников. Согласно данной форме в кластер могут входить:

Производственные предприятия;

- Высшие учебные заведения;
- НИИ или иная форма организации исследований и разработок;
- Опытно-конструкторское бюро (или иная форма конструкторских работ);

• Проектные организации, инжиниринговые и сервисные компании;

• Финансово-кредитные организации и государственные институты развития;

- Маркетинговые и сбытовые организации;
- Органы государственной власти.

Для общей регламентации процесса должны быть приняты акты, определяющие стратегию развития инновационного сектора региона в целом, развитие конкретного кластера в частности, устанавливающие правовой статус всех создаваемых органов и организаций, а также регулирующие все правоотношения, возникающие в процессе создания кластера (земельные, бюджетные, финансо-

вые и тд.). Отдельного регулирования требует подготовка кадров для предприятия, осуществляемая в форме государственного заказа, а также создание инфраструктуры, обеспечивающей кластер.

Все обозначенные механизмы будут гораздо эффективнее в совокупности с формированием имиджа региона, в чем очень преуспела Калуга. Известен пример губернатора Артамонова, дающего инвесторам свой номер мобильного телефона как подтверждение того, что он лично готов содействовать решению любой проблемы (причем губернатор реально лично принимает звонки от инвесторов). Создавая положительные условия для инвесторов важно организовать грамотную компанию по распространению информации об этом, чтобы она дошла до инвестора.

Заключение

Хозяйственная агломерация как родовое понятие кластера стала важным аспектом управления экономикой уже в советское время, теперь она возрождается в виде более современной и эффективной формы кооперации.

Одним из приоритетов экономического развития страны и её регионов сегодня является формирование экономических кластеров. Федеральная власть озабочена вопросом повышения эффективности региональной экономики непосредственно путем кластеризации имеющихся производственных комплексов и создания новых экономических объединений.

Вопросы нахождения оптимального механизма формирования территориального промышленного кластера стали крайне актуальны в российских регионах. Путем «проб и ошибок» регионы пытаются найти этот механизм, преобразовывая и развивая имеющиеся у них предприятия и производственные комплексы.

Одной из ключевых проблем здесь является отсутствие производственной локализации. Рассматривая классическое понимание кластера, нельзя не усомниться в эффективности кластеризации производственного комплекса, распределенного по значительной территории. Эта точка зрения подтверждается и показателями деятельности этих кластеров: наблюдаются достаточно высокие

расходы на НИОКР и инвестиции, однако серьезной прибыли кластеры не приносят, соответствующие значения меньше средних по развитию российских кластеров (расходы соответственно больше).

Из имеющегося опыта необходимо отметить, что наиболее положительный результат показали Калужская область и Республика Татарстан, доказавшие свою состоятельность в вопросах формирования территориальных промышленных кластеров. В двух рассмотренных примерах, иллюстрирующих успешный опыт кластерной политики, явно видны схожие методики и подходы. Эти кластеры можно определить как устойчивые по степени сформированности, и у них явно наметилась тенденция на переход к следующей стадии развития. Представители властных структур как Калужской области, так и Республики Татарстан заявляют, что на своем первом опыте они научились создавать кластеры, осознали ошибки и в дальнейшем будут совершенствовать свои методики. Подтверждение этому видно уже сейчас, поскольку в обоих субъектах федерации начинают формироваться новые кластеры: логистический, фармацевтический и ИКТ-кластер – в Калуге и строительный кластер, IT-кластер, агропромышленный кластер – в Татарстане. Однако основная польза состоит в том, что на основе анализа методик создания кластеров в Калуге и Татарстане другие регионы также могут сформировать устойчивые кластеры, что коренным образом повлияло бы на российскую экономику.

Анализируя механизм формирования устойчивых территориальных промышленных кластеров в этих субъектах федерации, можно выявить сходные решения и меры, на основании которых возможно говорить о некотором общем механизме, оптимальном для данных целей и справедливом также и для других регионов. Так факторами, определяющими успешность формирования кластера, являются:

1. Политическая воля региональных властей, выражающаяся, прежде всего, в комплексном подходе к кластеризации экономики;

2. Правовое обеспечение особого статуса кластера через создание особой экономической зоны либо точечное введение «налоговых каникул» для организаций-участников кластера;

3. Решение земельных вопросов путем выделения участков под размещение производств и иных организаций-участников кластера;

4. Привлечение потенциальных участников кластера на основе последовательной инвестиционной политики;

5. Локализация предприятий – участников кластера на общей территории в непосредственной близости друг от друга;

6. Создание институциональной инфраструктуры, включающей в себя общий координирующий орган при правительстве региона; специализированный орган по планированию и прогнозированию непосредственно кластерного развития; консультативно-административный орган, некий оператор решения вопросов инвестора (в том числе в сфере оказания государственных услуг);

7. Институционализация кластера путем создания административно-управленческого органа, осуществляющего общие планирование и организацию деятельности кластера как единой системы и контроль за ней;

8. Обеспечение кластера кадрами путем организации обучения для персонала с привлечением зарубежных тренеров либо отечественных преподавателей, прошедших соответствующую подготовку за рубежом (в странах, успешно реализующих кластерный подход);

9. Выстраивание системы взаимодействия ВУЗов, научных организаций и бизнеса в части совместной организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, а также по вопросам кадровой обеспеченности кластера путем создания профильных кафедр и организации целевого обучения.

В результате применения таких мер в кластерном образовании возникает синергетический эффект, который собственно и подтверждает успех в формировании кластера.

По данным Министерства экономического развития РФ, в России более 100 латентных (несформированных) кластеров и множество потенциальных (неоформленных), грамотное развитие которых могло бы в значительной мере повлиять на экономику страны.

В целом же, стоит отметить, что отбор пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров и их поддержка являются важным шагом на пути реализации кластерной политики в России и кластеризации экономик регионов. Развитие государственной кластерной политики должно продолжаться, ориентируясь на следующие направления:

- создание организационных механизмов и становление культуры взаимодействия и нахождения консенсуса разнородных субъектов в кластерах с акцентом на новые подходы, эффективные сочетания видов экономической деятельности, компаний;
- развитие систем управления в кластере на основе обратной связи между их участниками;
- организация обучения для кластерных менеджеров;
- активное вовлечение частных компаний, особенно малых и средних, в поддерживаемые государством проекты кластера;
- осуществление совместных проектов участников кластера в сфере исследований, разработок и инноваций; особое внимание следует уделять кооперации бизнеса с научными и образовательными организациями;
- вовлечение кластеров в процесс формирования стратегий развития региона;
- формирование ассоциаций (сетей) кластеров;
- интернационализация деятельности кластеров (поиск инвесторов, поставщиков, рынков сбыта; включение в международные сети практиков и экспертов; формирование бренда кластеров и выстраивание коммуникаций в контексте глобализации).

Поддержка и развитие кластерных инициатив способны оказать плодотворное влияние на экономику страны, что выражается в возможности её ди-

версификации, повышении конкурентоспособности, обеспечении национальных нужд и интересов внутренним производством и более глубокой интеграции в систему мировой торговли.

Литература

1. Solvell O., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Green book. The Competitiveness Institute / VINNOVA, Gothenburg, 2003. – 94 p.; Andersson T., Hansson E., Serger S.S., Sorvik J. The Cluster Policies White book. Malmo: IKED, 2004. – 248 p
2. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005. – №4. С. 76
3. Бабаев Б.Д. Инновационность: факторы торможения // Лаборатория новой политэкономии URL:
<http://newpoliteconomy.org/publications/articles/169.pdf>
4. В Калуге филиал МАМИ займется подготовкой кадров для автомобильного кластера// Информационное агентство Regnum URL:
www.regnum.ru/news/fd-central/kaluga/1205018.html
5. Владимирская область потеряла 20 тыс. гапахотных земель// Ежедневное аграрное обозрение URL: <http://agroobzor.ru/dj/a-155.html>
6. Герасименко А. Взгляд на кластеры глазами чиновников, теоретиков и практиков // Экономическая газета URL:
http://www.neg.by/publication/2012_03_02_15784.html?print=1
7. Государственность. Инновационность. Конкурентоспособность. // Федеральный научно-практический журнал «История. Право. Политика» №3-4/2012, октябрь 2012 г URL: <http://president.tatarstan.ru/pub/view/14542>
8. Гохберг Л. Национальная инновационная система в России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. – 2003. – №3. С.21
9. Для развития Камского инновационного кластера РТ получит 213,153 млн рублей // Территориальные кластеры. Дайджест новостей. – Выпуск 11. – Ноябрь 2013 г. – С. 26

10. Инновации по-русски: советские заводы вместо молодых ученых// Интернет-портал «Финмаркет» URL: <http://www.finmarket.ru/main/article/3418798/>
11. Инновационное застолье // Территориальные кластеры. Дайджест новостей. – Выпуск 10. – Октябрь 2013 г. – С. 32
12. Котлярова С.Н. Практика формирования кластеров в регионах России // Региональная экономика: теория и практика. 2012. N 24. С. 29-31.
13. Котлярова С.Н. Практика формирования кластеров в регионах России // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 24. С. 33-34
14. Ляховский Д. Кластерный подход // Интернет-журнал «Металло-снабжение и сбыт» URL: <http://www.metainfo.ru/ru/magazine/2008/1/531/>
15. Маркушина Е.В. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3143>
16. Моногородов много // Open economy Экспертный портал Высшей школы экономики URL: <http://www.opec.ru/1248838.html>
17. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р // «Собрание законодательства РФ», 24.11.2008, № 47, ст. 5489.
18. Региональные кластеры: тактика тройной спирали от новосибирцев // Интернет-портал СибАкадемСофт URL: <http://sibacademsoft.nethouse.ru/posts/247067>
19. Рычкова Л. Путин усмехнулся, Сечин покраснел, а Михельсон потер руки // Интернет-портал «Ura.ru» URL: <http://www.ura.ru/content/tumen/15-10-2013/articles/1036260540.html>
20. Ряжский Ю. Анатолий Артамонов. Калужское королевство // Газета «Труд» . – 2012. – № 083 URL: <http://sibacademsoft.nethouse.ru/posts/24706>
21. Урусов А. Экономика знаний // Комсомольская правда – Калуга URL: <http://www.kp40.ru/news/kbj/22070/>

22. Факторы размещения производства// Интернет-портал «Энциклопедия экономиста» URL: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/factory-razmeshcheniya-proizvodstva.html>
23. Ферова И.С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия // Интернет-портал Сибирский федеральный университет Научная библиотека Института естественных и гуманитарных наук URL: http://library.krasu.ru/ft/ft/_articles/0114673.pdf
24. Ферова И.С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия//Интернет-портал Сибирский федеральный университет Научная библиотека Института естественных и гуманитарных наук URL: http://library.krasu.ru/ft/ft/_articles/0114673.pdf
25. Форум стратегов в Санкт-Петербурге: нужна «перезагрузка» основ региональной политики государства //Интернет-портал «Российская кластерная обсерватория» URL: <http://cluster.hse.ru/news/130/>
26. Щанкин С.А. Региональная политика развития инновационных кластеров как инструмент реализации инновационной стратегии России / С. А. Щанкин, Н. А. Катайкина // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 11. С. 15.

ГЛАВА 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ВУЗА В ОБЛАСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Павлова А.Н., к.э.н., старший преподаватель, кафедра менеджмента, Гуманитарный институт, филиал Северного Арктического Федерального Университета в г. Северодвинск

Подавляющее большинство образовательных учреждений системы образования для взрослых в оказывают внебюджетные образовательные услуги [18]. Возникшая, в результате развития системы образования, конкуренция между вузами, безусловно, повышает качество предлагаемых услуг.

Дальнейший путь реализации потенциала вузов, по мнению автора, заключается в диверсификации образования для взрослых за счет осваивания «новых ниш» на рынке образовательных услуг.

Диверсификация – это изменение, разнообразие деятельности фирмы [14]. Диверсифицируя своё производство, она проникают в новые для себя отрасли и сферы, расширяют ассортимент товаров и постепенно превращаются в многоотраслевые комплексы.

Термин «диверсификация» в образовании, по мнению Алтуриной В.В., директора учебного структурного центра Европейского бизнеса, означает осуществление новых видов деятельности знаний, навыков, компетенций, квалификаций.

Диверсификация, пишет в своей работе Белый Е.М., директор Института экономики и бизнеса Ульяновского государственного университета, является обязательным принципом управления политикой вуза.

Диверсификация деятельности вуза, по мнению автора, предполагает расширение ассортимента образовательных услуг, которое может осуществляться в трех структурных формах: а) в горизонтальном, в виде предложения образовательных услуг по разным направлениям, специальностям и специализациям, приоритетным для рынка труда моногорода; б) в вертикальном, в виде развития различных видов образовательных услуг, обеспечивающих подготов-

ку (переподготовку) кадров для градообразующих предприятий;в) в иерархическом, основанном на принципе непрерывности образования в течение всей жизни виде, когда обучение ведется от самого нижнего уровня (обучение рабочей специальности) до системы курсов повышения квалификации и дополнительного образования для работников градообразующих предприятий.

Диверсификация деятельности позволяет образовательным учреждениям обеспечить свою финансовую устойчивость при неблагоприятной экономической конъюнктуре, поддержать мало доходные или убыточные направления образовательной деятельности за счет других, экономически эффективных, маневрировать ресурсами в рамках вуза в ответ на изменение спроса на тот или иной вид образовательной услуги [16].

Диверсификация образования для взрослых, обуславливает разнообразие и разносторонность своего развития, расширение ассортимента предлагаемых образовательных программ на рынке образования для взрослых в моногороде. Для вузов этот процесс начинается с поиска групп потребителей, обладающих общими характеристиками [17].

Диверсификация образовательной деятельности вузов в пространстве провинциальных городов позволяет: проводить подготовку и переподготовку квалификационных специалистов; распространять знания среди населения и повышать, таким образом, в моногородах уровень образования всего населения и потенциал трудовых ресурсов градообразующих предприятий и адаптировать местное население к современным экономическим условиям [19].

Анализ различных источников, проведенный автором, позволил выявить целевую аудиторию потребителей рынка образовательных услуг с учетом моно-профильной и региональной специфики.

Первым и основным направлением деятельности региональных вузов, является реализация программы высшего профессионального образования. К особенностям, касающимся подготовки специалистов в условиях именно моногорода, можно отнести влияние на выбор при определении будущей специальности у абитуриентов повседневного опыта общения с неформальными общно-

стями и популярностью специальности, а не рациональным выбором будущей профессии и сферы трудовой деятельности.

Вторым, сопутствующим направлением деятельности вуза по предоставлению образовательных услуг, является реализация программ дополнительного профессионального образования для студенческой молодежи и работников (инженерно-технических и рабочих специальностей) самих градообразующих предприятий. Обучение и переобучение этой целевой аудитории, должна вестись в направлении овладения компетенциями по модернизации устаревшего производства [18].

Опыт работы нижекамского института информационных технологий и телекоммуникаций казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева города Нижнекамска (моно-профильном центре нефтехимической промышленности республики Татарстан) показывает, что студенты, параллельно с овладением специальности, могут обучаться в стенах вуза рабочим профессиям, востребованным на рынке труда моногорода. Это направление выделим в качестве **третьего** [9].

На сегодняшний день на плечи трудового населения моногородов, к условиям глобального социально-экономического кризиса накладывается системный кризис моногородов и, таким образом, проблема дефицита рабочих мест возникает как у тех, кто уже давно на рынке рабочей силы, так и у выпускников образовательных учреждений. А поскольку, samozанятость в предпринимательской деятельности является одним из направлений диверсификации производства моногородов, развития их инфраструктуры и снятия напряжения на рынке труда, будем рассматривать предоставление необходимых консультационных услуг, как **четвертое** направление деятельности вузов моногородов.

Одной из насущных проблем, как показали результаты мониторинга потенциала развития малого бизнеса в моногородах, является недостаток необходимых знаний и умений для эффективной предпринимательской деятельности у начинающих предпринимателей, поскольку качество рабочей силы на малых предприятиях является важным фактором развития экономики [6].

Подчеркнем, что развитие системы дополнительного образования в сфере предпринимательской деятельности отвечает интересам всех сторон – органов власти, деловых кругов, общественности – и является адекватным ответом на изменившиеся потребности социально-экономического развития городов [13].

Заметим, что по данным исследований, рост ранней предпринимательской активности населения наблюдается только в том случае, если в предшествующем году уже были приняты меры по организации бизнес - образования индивидов, причем достаточно эффективные с точки зрения формирования его предпринимательской деятельности. Говоря о российском малом предпринимательстве, отметим следующие особенности в кадровой политике, отличающие их от зарубежных стран:

- сравнительно высокий уровень квалификации кадров малого бизнеса в связи с оттоком таких специалистов из государственного сектора экономики;
- неразвитость информационных, конъюнктурных и обучающих услуг (нехватка преподавателей - андрогогов).

Анализ данной проблемы показал, что наибольшее беспокойство директоров по персоналу при принятии решения о вложении в обучение имеющихся трудовых ресурсов фирмы, вызывает:

- с одной стороны недостаток получаемых профессиональных знаний;
- с другой стороны – высокая стоимость подготовки и повышения квалификации кадров, не позволяющая оплачивать такие мероприятия из доходов предприятия.

Решение предпринимателя о необходимости инвестирования в трудовые ресурсы, зачастую имеет интуитивный характер, что сопряжено с неопределенностью и неоднозначностью результатов финансирования образовательных услуг. Принятие решений о направлении сотрудников фирмы на обучение/переобучение, как правило, не основаны на эмпирических расчетах и моделях. Однако такие разработки существуют. Интерес, по мнению автора, представляет работа Филатовой Е.В. В многокритериальной экономико-математической модели, которой представлены зависимости затрат на оплату

труда и обучение персонала, объединенные в один показатель по которым видно, что различия между инвестициями в персонал в зависимости от степени удовлетворения прибылью значимы [23]. Аналогичные зависимости в ее работе представлены, между удовлетворенностью уровнем роста продаж и инвестициями в персонал в зависимости от роста объема продаж.

Работодатели отмечают позитивное влияние реализации различных программ подготовки персонала: на снижение текучести наиболее способных специалистов, динамизм развития предприятия и расширение сети его контактов, улучшение положения предприятия на рынке капитала путем лучших и более разветвленных связей с потенциальными инвесторами. Развитие человеческого капитала – это развитие ценных для бизнеса качеств сотрудников, вложение в их способности и умения, которые в будущем должны обернуться ощутимым для компании бизнес - результатом. Следует отметить, что руководители наиболее конкурентоспособных малых предприятий осознают это обстоятельство и стремятся создать хорошую базу для развития и обучения персонала. На основе выше сказанного, выделим в качестве **пятого** перспективного направления деятельности вузов оказание образовательных услуг в сфере предпринимательской деятельности [24, 29].

Шестым направлением деятельности вузов моногородов по предоставлению образовательных услуг, является профессиональная подготовка и переподготовка неработающего населения. В своей работе Гафиятов И.З. и Хайдаров Р.Р. возлагают большие надежды на программу переобучения безработных как меру, способствующую преодолению негативных последствий кризиса, поскольку она противодействует структурной безработице, особенно в завершающей фазе кризиса.

В качестве **седьмого** направления деятельности вуза по предоставлению образовательных услуг в условиях моногорода, выделим повышение квалификации управленческого персонала, поскольку на сегодняшний день большинство предприятий моногородов имеют неэффективного собственника или управляются неэффективно [9].

В качестве **восьмого** направления, возможна подготовка и проведение аттестации рабочих и специалистов градообразующих предприятий на базе местных высших учебных заведений [13].

В современных условиях реформирования министерства обороны, необходимо учитывать в качестве **девятого** направления по предоставлению образовательных услуг обучение и переобучение бывших военнослужащих.

Все перечисленные образовательные услуги предоставляются на внебюджетной основе.

Сведем в таблицу 1 целевую аудиторию и потребляемые ей образовательные услуги по обучению и переобучению кадров вузом.

Таблица 1

Целевая аудитория рынка образовательных услуг для взрослых

Образовательные услуги вуза	Целевая аудитория							
	абитуриенты	студенты	представители малого и среднего бизнеса	безработные	управленческий персонал	рабочие	военнослужащие	инженерно технические работники градообразующих предприятий
1) программы высшего профессионального образования	+	+	+	+	+	+	+	+
2) программы дополнительного профессионального образования	-	+	+	+	+	-	+	+
3) обучение рабочим специальностям, востребованным для конкретного градообразующего предприятия	+	+	-	+	-	+	-	-
4) оказание консультационных услуг	+	+	+	+	+	+	+	+
5) предоставление образовательных услуг в сфере предпринимательства	-	+	+	+	-	+	+	-
5) переподготовка по специальностям, востребованным на рынке труда	+	+	-	+	-	+	-	-
7) повышение квалификации управленческого персонала	-	-	+	+	+	-	+	+
8) подготовка и проведение аттестации рабочих и специалистов градообразующих предприятий	-	+	-	-	-	+	-	+
9) обучение и переобучение гражданским специальностям	-	-	-	+	-	-	+	+

Деятельность сети филиалов вузов в малых и средних городах позволяет их жителям, отделенных от вузовских центров, получить высшее образование,

повышать свою квалификацию, а в случае необходимости и переквалифицироваться в соответствии с потребностями местного рынка. Именно образовательная среда филиалов вузов может за короткое время преобразоваться под нужды развития конкретного города в конкретных социально-экономических условиях. Таким образом, развитие удаленных от центра населенных пунктов, во многом определяются потенциалом растущего в них сектора образовательных услуг.

Очевидно, что коллективы провинциальных вузов, не должны оставаться пассивными в сложившихся социально-экономических условиях глобального экономического и системного кризиса.

Решение поставленных перед вузами образовательных задач невозможно без реструктуризации, суть которой можно свести к процессам оптимизации образовательного пространства, внедрения маркетинговых технологий и рыночных механизмов управления на основе целедостиженческой политики вузов в направлениях:

- реализации исследовательских программ по приоритетным направлениям устойчивого развития города;
- подготовки совместных проектов социально-экономического и культурного развития города;
- развития в городе производств инновационного характера;
- создания центров повышения потенциала трудовых ресурсов;
- диверсификации деятельностью вуза за счет расширения направлений деятельности филиала (различных видов образовательных услуг);
- интеграции в образовательный процесс учебной, научной и производственной деятельности в конкретных условиях города.
- развертывания многопрофильных программ решения кадровых проблем городов;
- помощи в профессиональной ориентации нуждающихся в этом граждан;

- реализации модульных программ получения конкретных рабочих профессий;

- обеспечения подготовки дополнительного образования (подготовка менеджеров, способных управлять в интересах социально-экономического развития родного города).

Таким образом, главным направлением при развертывании маркетинговой стратегии вузов в области диверсификации предоставления образовательных услуг населению, должна стать организация общения и взаимодействия как можно большего количества заинтересованных сторон (вуза и градообразующих предприятий, малого и среднего бизнеса, администрации и социальной сферы, вузов – партнеров и образовательных учреждений предшествующего уровня, научно-исследовательских центров). Работа управленческого персонала вуза по планированию учебных курсов, определению содержания учебных программ, форм организации образовательного процесса, должна строиться на следующих принципах:

- изучение особенностей (уровень образования, уровень дохода, режим работы, профессиональная ориентация, сфера бизнеса и пр.) запросов конкретных потребителей и их сегментации;

- ориентация образовательных услуг на потребности клиентов;

- четкое соотнесение обучения с реальными проблемами градообразующего предприятия и альтернативного рынка труда;

- осуществление обратной связи.

Ключевая роль вузов, действующих на территории малых и средних городов, должна отводиться обеспечению качества предоставляемых образовательных услуг за счет привлечения высококвалифицированных специалистов, преподавателей и консультантов.

На сегодняшний день во главе администрации вузов должны стоять профессиональные управленцы, умеющие стратегически мыслить и решать экономические проблемы, поскольку грамотное управление необходимо не только в

области производственных процессов, но и в сфере сложных социальных систем, в том числе и образовательных.

Управление в вузе отличается рядом принципиальных особенностей, вытекающих из следующих факторов [8]:

- интеллектуальный уровень персонала;
- дефицитность обеспечивающих ресурсов;
- сложно формализованное описание показателей объекта воздействия.

Основными функциями управления являются, как известно, планирование, организация, мотивация и контроль, которые осуществляются в многомерном пространстве различных областей деятельности высшего учебного заведения [25]

Принятие решения – это выбор управленческих воздействий на сложившуюся ситуацию из имеющихся вариантов, сокращающих разрыв между текущим и желательным соотношением интересующих финансовых показателей [2].

Успех принятия управленческого решений в значительной степени определяется наличием и правильностью использования информации. Основными требованиями к информации являются её полезность для принятия решений различными группами пользователей. Чтобы информация была полезной, она должна обладать определенными характеристиками. Информация должна быть существенной (это её принципиальное свойство), уместной (своевременной, значимой и ценной для прогнозирования и оценок) и достоверной (правдивой, предполагающей преобладание содержания над формой, нейтральность и возможность проверки).

На современном этапе развития, лицам, принимающим решения, на разных уровнях управления, необходимо перерабатывать огромное количество информации, а значит без применения информационных технологий ввода, поиска, обработки, представления в удобном виде и вывода информации, невозможно осуществлять управление в вузе.

Основным средством работы с информацией являются информационные системы, которые в зависимости от уровня управления подразделяются на [15]:

- Системы диалоговой обработки запросов (TPS);
- Системы автоматизации делопроизводства (OAS);
- Системы работы со знаниями (KWS);
- Управляющие информационные системы (MIS);
- Системы поддержки принятия решений (DSS).

Совокупность различных видов информационных систем, обеспечивающих информационной поддержкой все виды деятельности вуза, как правило, интегрируются в Единую Информационную Систему (ЕИС) вуза с единой базой данных (рисунок 1).

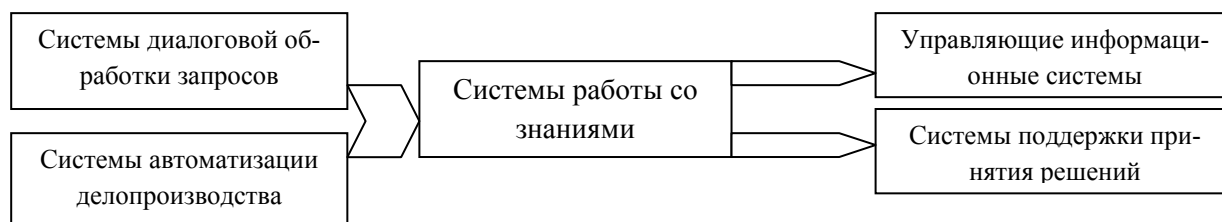


Рис. 1 – Компоненты Единой Информационной Системы Вуза

Единая Информационная Система вуза позволяет:

- создавать единую среду для обмена информацией, между подразделениями вуза, и организации доступа к информационным и вычислительным ресурсам;
- упорядочить процессы сбора и обработки информации;
- обеспечить информационную основу для реализации функций управления на всех уровнях (кафедры, деканаты, факультеты и т.д.);
- обеспечивать информационной поддержкой реализацию функций управления аналитических служб вуза;
- обеспечить сохранность информации;
- автоматизировать труд сотрудников, готовящих отчеты и справочные данные;
- создать единую информационную среду обучения новым технологиям.

По данным различных источников, вузы довольно успешно занимаются самостоятельным проектированием организационных систем. Это ЕИС Российского университета дружбы народов и ИИАС управления вузом для обеспечения информационной поддержки деятельности новых структурных подразделений Петрозаводского государственного университета и АИС Новосибирского государственного университета и КИУС Московского государственного технологического университета «Станкин» и ИИ Среда вуза Владивостокского государственного университета экономики и сервиса и ИС маркетингового исследования вуза Алтайского технического университета имени И.И. Ползунова и ЕИС Пензенского государственного университета, а также Комплексная автоматизированная система управления (КАСУ) «Севмашвтуза» филиала СПбГМТУ в г. Северодвинске [7].

На первом этапе разработки ЕИС вуза, необходимо добиться в ней полного и своевременного отражения документального подтверждения результатов принимаемых решений. Система, обеспечивающая такую поддержку принятия решений, называется системой со встроенной технологией организационной поддержки (для ее создания используются технологии TPS и OAS).

На втором этапе, на основе достоверных данных, хранящихся в ЕИС, и пользуясь математикой нечетких логик, можно расширить систему и с ее помощью получать интегральную оценку имеющейся информации. Основная цель такой системы – предоставить механизм, позволяющий учитывать мнения различных экспертов для оценки факторов, влияющих на принимаемое решение, математически обрабатывать получаемые оценки и использовать их при принятии решения. В основном, средствами такой поддержки принятия управленческих решений пользуются при распределении ресурсов по неоднозначно определенным характеристикам. Такая система называется системой с встроенной технологией рейтинговой поддержки принимаемого управленческого решения (используются технологии KWS).

Наконец, на третьем этапе, основываясь на системе организационной и рейтинговой поддержки, можно приступать к решению задач, требующих ана-

лиза информации внутренней и внешней информации среды. Систему, позволяющую обеспечивать такую поддержку, называют системой аналитической поддержки. Именно данная система должна обеспечивать информационной поддержкой принятия управленческих решений на стратегическом уровне управления вузом (используются технологии MIS иDSS).

Аналитические программные продукты, предназначенные для поддержки принятия решений на стратегическом уровне управления отличаются от систем оперативного и исполнительного уровня управления тем, что они не обеспечивают управление в «режиме функционирования», а помогают руководству выработать решения в «режиме развития». Масштабы происходящих изменений могут быть различными от глубокой реструктуризации до частичного обновления технологий, но, в любом случае, лица, принимающие решения рассматривают альтернативы развития, задавая себе вопрос: «что будет, если?», от ответа на который зависит судьба вуза в долгосрочной перспективе. Какой бы мощной и развитой ни была информационная система вуза, она не может помочь в решении этих вопросов, во-первых, потому, что настроена на стационарные, устоявшиеся бизнес-процессы, во-вторых, в ней нет, и не может быть информации для принятия решений относительно диверсификации деятельности вуза [1].

А поскольку, стратегические решения о диверсификации деятельности вуза, принимаемые на самом высоком уровне управления, требуют последовательной обработки данных, знаний и анализа полученной информации, для поддержки принятия управленческих решений в вузе, должен быть разработан комплекс моделей диверсификации образования для взрослых.

5.1. Информационно-технологическая среда управления вузом: потенциальные возможности и недостатки

Успех управления вузом, зависит от информационной поддержки процесса принятия решений, от наличия и правильности использования информации.

Основная цель создания информационной среды учебного заведения в целом, состоит в радикальном повышении эффективности и качества подготовки специалистов и ведения научно-исследовательской деятельности. Исходя из этого, можно определить основные направления создания информационной среды вуза для повышения эффективности поддержки принятия решений:

1. Подготовка педагогических, административных и инженерно-технических кадров, способных использовать новейшие информационные технологии. Формирование общей информационной культуры.

2. Создание единого информационного пространства, обеспечивающего эффективное использование электронных учебно-методических ресурсов и автоматизации управления.

3. Повышение качества обучения путем внедрения современных образовательных технологий и электронных учебных материалов в учебный процесс.

4. Повышение эффективности научно-исследовательской деятельности.

Под информационно-технологической средой [Information - technology environment], будем понимать совокупность всех видов технологий, использующихся для создания, хранения, поиска, обмена и использования информации во всех ее формах (числовой, текстовой, графической, фонографической, видеографической и др.).

В работах исследователей, посвященных созданию информационно-технологической среды вуза, наибольшую популярность имеет термин «информационно-образовательная среда», понимаемый как педагогическая и обеспечивающая образовательную деятельность вуза система. Разработка и эксплуатация информационной образовательной среды рассмотрены в диссертационных исследованиях С.Л. Атанасян [3], В.Ф. Бабкина [4], И.И. Ерёмина [11], Е.О. Грубова [10], Ю.А. Солдатова [20], М.Ф. Королева [22].

Некоторые исследователи, выделяют термин «информационно-обучающая среда», понимая его как совокупность условий, обеспечивающих обучение. Информационно-обучающая среда складывается из пяти блоков:

ценностно-целевого; программно-методического, информационно -знаниевого, коммуникационного и технологического.

Информационно-технологическая среда вуза представляет собой совокупность баз и банков данных, технологий их ведения и использования, информационно-телекоммуникационных систем и сетей, функционирующих на основе единых принципов и по общим правилам, обеспечивающих информационное взаимодействие всех подразделений вуза, удовлетворяющих информационные потребности сотрудников и обучающихся.

Таким образом, информационная среда вуза складывается из следующих главных компонентов:

- организационные структуры, обеспечивающие функционирование и развитие, в частности сбор, обработку, хранение, распространение, поиск и передачу информации;

- информационные ресурсы (данные, сведения и знания, зафиксированные на разных электронных носителях);

- средства информационного взаимодействия различных подразделений, сотрудников и обучающихся, обеспечивающие им доступ к информационным ресурсам на основе соответствующих информационных технологий, включающие программно-технические средства и организационно-нормативные документы.

Основным объектом, входящим в понятие информационной среды вуза является информационная система или совокупность информационных систем, которые позволяют автоматизировать управление большинством процессов, создают условия для перехода на электронный документооборот и предоставляют:

- для обучающихся – эффективный доступ ко всем образовательным ресурсам вуза;

- профессорско-преподавательскому составу – доступ к информационным ресурсам, касающимся образовательной, воспитательной, методической и научно-исследовательской деятельности;

- административному персоналу – информационной поддержкой принятия управленческих решений.

Коллективу образовательного учреждения на всех уровнях управления: оперативном (преподаватели, методисты, специалисты деканатов, бухгалтера), исполнительном (заведующие кафедрами и деканы факультетов) и стратегическом (ректор/директор, заместитель по воспитательной, научной, учебной работе, главный бухгалтер, экономист, заведующий отдела кадров) ежедневно приходится решать самые разнообразные задачи. Анализ бизнес-процессов деятельности вуза, позволил автору свести все необходимые функции, выполняемые информационной системой вуза операции, в единую таблицу (таблица 2).

Таблица 2

Информационные системы вуза по видам деятельности

Виды деятельности			Решаемые задачи
1	2	3	4
образовательная	учебная	Подготовка бакалавров, специалистов и магистров; аспирантов и докторантов; оказание образовательных услуг по повышению квалификации и переквалификации; подготовке абитуриентов; консультирование.	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение аудиторных занятий; • Самостоятельная подготовка; • Оперативный контроль освоенных компетенций (тесты, курсовые и контрольные работы); • Рубежный контроль (экзамены, курсовые работы и проекты); • Итоговый контроль (написание и дипломных работ и проектов); • Информационное обеспечение содержания учебного процесса.
	воспитательная	Организация досуга студентов и других обучающихся. Развитие общекультурных интересов студентов. Знакомство с организацией и методикой проведения внеучебных мероприятий. Информационная поддержка содружеств выпускников.	<ul style="list-style-type: none"> • Организация и поддержка достоверной информации на сайте вуза; • Ведение групп в социальных сетях среди студентов и выпускников; • Информационное обеспечение, организация и уведомление о внеучебных тематических студенческих вечерах, заседаниях студенческих методических обществ, встреч со школьниками и школьными учителями; встреч с выпускниками.
	инновационная	Организация инноваций в образовательной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • Информационная поддержка предоставления образовательных услуг; • Внедрение и применение современных образовательных технологий.
	производственная	Профориентация; прохождение производственной и преддипломной практики на предприятиях; трудоустройство выпускников и/или студентов.	<ul style="list-style-type: none"> • Проектирование и ведение базы данных выпускников; • Проведение и ведение базы данных организаций и предприятий города; • Интеграция с ИС предприятий - учредителей, муниципальными, региональными и федеральными средами; порталы.
научная	научно-исследовательская	Фундаментальные исследования; разработка нового оборудования, приборов и технологий; разработку бизнес – проектов.	<ul style="list-style-type: none"> • Информационная поддержка (Единая образовательная среда); • Моделирование, вычисления, программирование необходимое для исследований и оформление научных разработок.
	инновационная	Осуществление инновационных разработок.	<ul style="list-style-type: none"> • Ведение базы данных инновационных научно-исследовательских разработок; • Участие в приоритетных научных разработках • Информационная поддержка Интернет- конференций, круглых столов и т.п.
	методическая	Подготовка справочников и монографий, учебных пособий, планов и программ;	<ul style="list-style-type: none"> • Электронное наполнение (контент), которое является содержанием учебного процесса (методически проработанные учебники, конспекты, тренажеры, позволяющие формировать и контролировать усвоение определенных компетенций).

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
управленческая	маркетинговая	Анализ вузов конкурентов и вузов партнеров; анализ потребителей образовательных услуг. Рекламная компания продвижения образовательных услуг. Анализ внутреннего потенциала образовательного учреждения.	<ul style="list-style-type: none"> Исследование и прогнозирование рынка образовательных услуг и рынка труда; Управление набором и государственными заказами на подготовку бакалавров, специалистов и магистров; аспирантов и докторантов; Определение количественных и качественных характеристик дополнительных образовательных услуг; Формулировка рекомендаций по предоставлению новых образовательных услуг; Заключение договоров на выполнение научно-исследовательских разработок; Анализ и установление цены; Бенчмаркинг образовательных услуг.
	кадровая	Оптимизация распределения и повышение квалификации	<ul style="list-style-type: none"> Подбор, оформление, знакомство с должностными обязанностями; Повышение производительности, за счет мотивации, обучения, переобучения, повышения квалификации; Увольнение, поддержка пенсионеров; Ведение служебной документации.
	обеспечивающая материальными ресурсами	Оптимизация распределения материальных ресурсов. Организация материально-технического снабжения.	<ul style="list-style-type: none"> Обновление, сохранение и оптимизация эффективного использования аудиторного фонда (расписание занятий), вспомогательных помещений, техники и оборудования (учет износа, инвентаризация, планирование приобретения); жилого фонда, территорий.
	финансовая	Организация анализа финансового обеспечения деятельности вуза на основе бухгалтерской, статистической и оперативной информации. Осуществление контроля.	<ul style="list-style-type: none"> Диверсификация источников финансирования (бюджетные и внебюджетные); Управление кредитной политикой; Разработка финансового плана; Финансовый анализ и прогнозирование; Контроль бюджета; Бухучет и расчет заработной платы.
	информационная	Обеспечение сервисов доступа к информационным ресурсам внутренним пользователям и администраторам; а также обеспечение информационной ППР потенциальных потребителей образовательных услуг.	<ul style="list-style-type: none"> Администрирование: управление пользователями; Внесение и обработка данных о пользователе и их правах; Интегрирование систем различной специфики между собой.
	инновационная	Информационная поддержка управления инновационной деятельностью	<ul style="list-style-type: none"> Информационная поддержка инновационных научно-исследовательских разработок; Внедрения инноваций в производство образовательных услуг.
	обеспечивающая безопасность	Обеспечение доступа и безопасности использования информации по должностным обязанностям	<ul style="list-style-type: none"> Юридическая, справочно-нормативная поддержка принятия решений; Организация безопасности персональных данных; Защита прав интеллектуальной собственности; Секретность; Обеспечение нормативными документами образовательной, научно-исследовательской и других видов деятельности

Типы информационных систем, используемые для решения управленческих задач, представлены на рисунке 2.

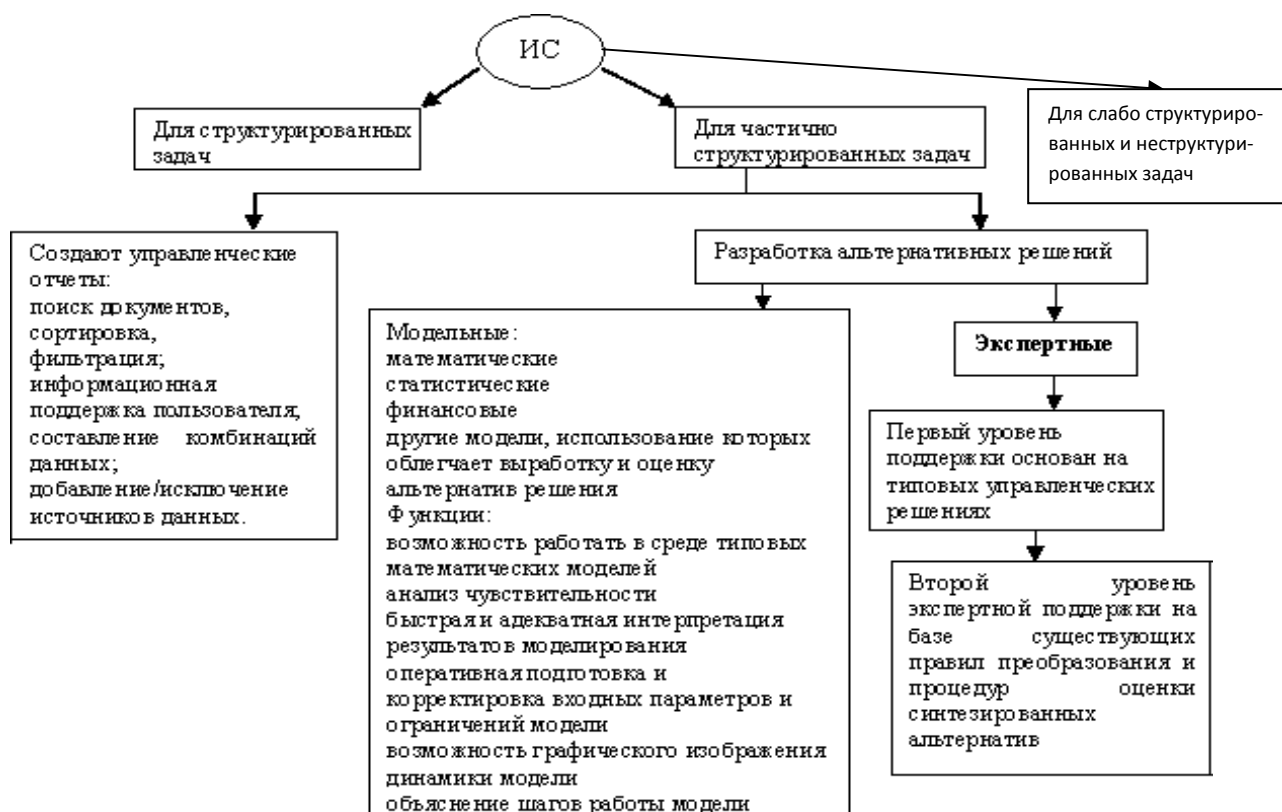


Рис. 2 – Информационные системы поддержки принятия решений управленческих задач

Нас интересуют информационные системы поддержки принятия решений на стратегическом уровне управления вузом, которые должны:

- информационно поддерживать решение сложно формализуемые задачи и непрогнозируемых проблем;
- иметь инструментальные средства моделирования и анализа;
- обеспечивать возможность легко менять постановки решаемых задач и входных данных;
- быть гибкими и легко адаптироваться к изменениям условий;
- обладать технологией, максимально ориентированной на пользователя.

Аналитические информационные системы поддержки принятия решений на стратегическом уровне, должны иметь возможность получать информацию от операционных информационных систем и систем поддержки принятия решений исполнительного уровня.

В приложении В представлена разработанная автором функциональная модель информационной системы стратегического уровня управления, включающая функции управления маркетингом, кадрами, материальными, финансовыми и информационными ресурсами, инновациями и безопасностью.

Рассматривая бизнес-процессы Комплексной Автоматизированной Системы Управления «Севмашвтузом» КАСУ, разработанной коллективом кафедры «Информационные технологии и системы в экономике», включая автора, по программе «Совершенствование управлением в вузах» Инновационного проекта развития образования (Займ № 418-RU за 2002 – 2003гг.), что подтверждается соответствующими документами (Приложение К), перечислим её возможности:

- 1) планирование закрепления дисциплин за кафедрами;
- 2) планирование учебных потоков и учебных групп;
- 3) ведение базы данных контингента студентов по факультетам;
- 4) планирование аудиторной и внеаудиторной педагогической нагрузки кафедр штатов профессорско-преподавательского состава;
- 5) планирование, анализ и учет выполнения преподавателями педагогической нагрузки;
- 6) формирование вузовских учебных планов, перечней дисциплин специальностей и специализаций, их проверка на соответствие государственным образовательным стандартом и типовым учебным планам;
- 7) формирование списков дисциплин «по выбор»;
- 8) формирование программ учебных дисциплин;
- 9) ведение базы данных учебных пособий и учебно-методической документации по кафедрам; отдельным специальностям и дисциплинам;
- 10) планирование и учет дополнительных и специальных курсов;
- 11) создание и утверждение графиков учебного процесса на планируемый период;
- 12) формирование индивидуальных учебных планов;

13) планирование и проведения текущего и семестрового контроля, анализ успеваемости;

14) сессионный контроль: формирование ведомостей, ввод результатов контроля (зачеты, экзамены, курсовые и дипломные проекты);

15) ведение базы данных выпускных работ (авторы, темы, руководители, рецензенты);

16) подготовка и оформление вкладыша для диплома.

Данная система предоставляет возможность ввода, поиска, хранения, обработки и представления в удобном для пользователя виде информации, по всем функциональным процессам операционного и исполнительского уровней управления вузом. КАСУ обеспечивает функции управления учебным процессом, некоторые функции финансового планирования и бухгалтерского учета, функции управления персоналом, подготовку отчетности для Минобрнауки России. Анализ, проведенный автором, показал, что вышеперечисленные функции, выполняемые КАСУ, относятся к информационной поддержке и организации основной образовательной деятельности вуза. Пользователями ее подсистем являются деканаты, отдел кадров, кафедры, а также студенты. На сегодняшний день, КАСУ частично поддерживает принятие решений на стратегическом уровне управления вузом. Однако функции управления маркетингом, часть функций управления кадрами, инновациями, безопасностью, финансовыми, материальными и информационными ресурсами КАСУ (рисунок 3) не выполняет. Она разработана на основе информационных технологий систем диалоговой обработки запросов, систем автоматизации делопроизводства и частично использует информационные технологии работы с базами знаний.

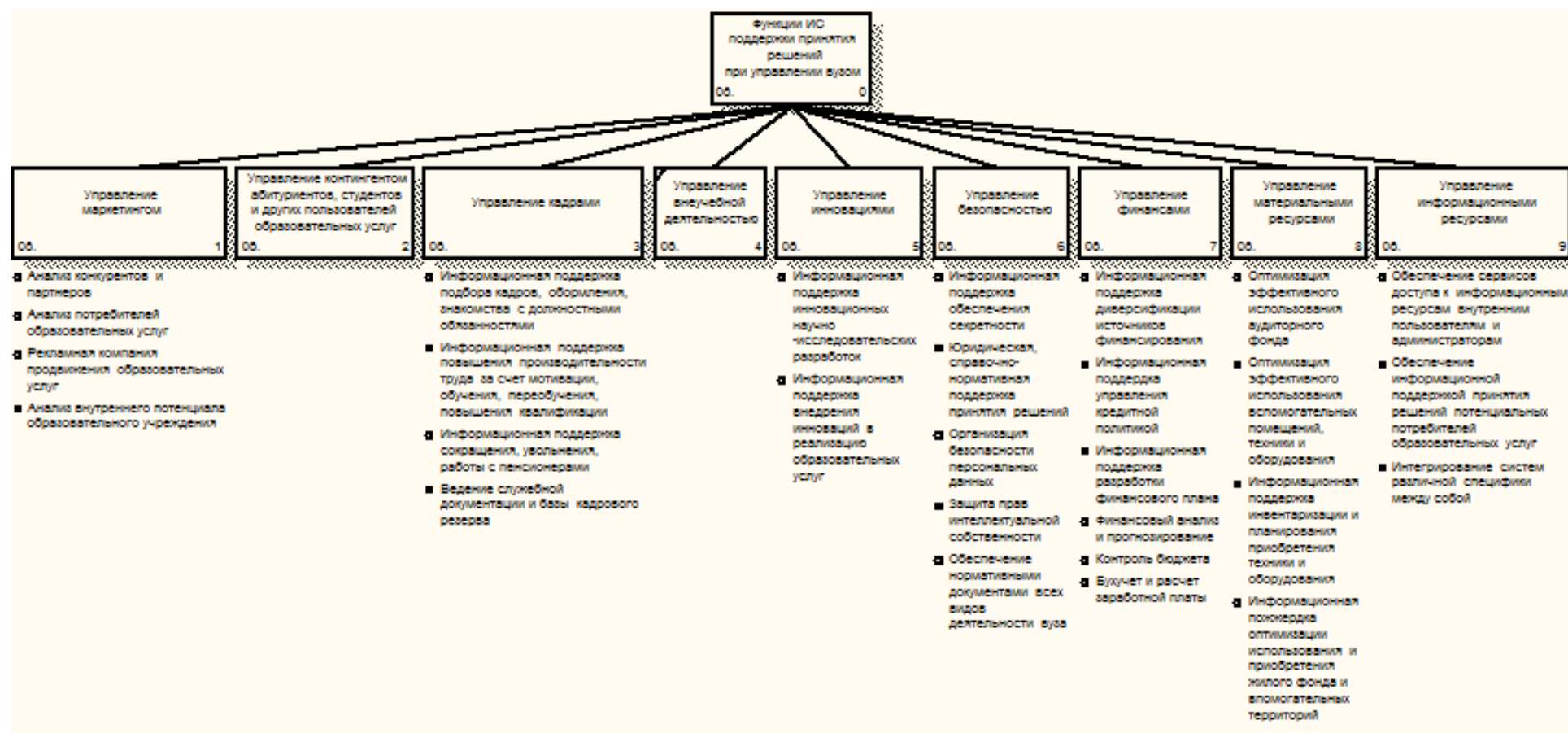


Рис. 3 – Функциональная модель информационной системы управления вузом на стратегическом уровне

5.2. Схема совершенствования информационной системы поддержки принятия решений, на основе комплекса моделей диверсификации образовательных услуг для взрослых

В современных условиях информатизации экономики, на стратегическом уровне управления вузом, встает необходимость более активного использования информационных технологий MIS (управляющих информационных систем) и DSS (систем поддержки принятия решений). В целях повышения эффективности выполнения функций управления: маркетингом, безопасностью, кадрами, финансовыми, материальными и информационными ресурсами, необходима мощная аналитическая информационная система, обрабатывающая большие объемы данных внутренней и внешней среды вуза.

Реализация данной информационной системы, может быть основана, по мнению автора, на аппарате экономико-математического моделирования.

Наиболее популярными и разработанными аналитическими методами поддержки принятия решений, являются методы линейного программирования. Они позволяют находить оптимальные значения и широко используются при построении моделей распределения ресурсов, наиболее целесообразных объемов производства, минимизации затрат и роста производительности труда. Однако, следует отметить, что в последнее время изменяются принципы использования математических методов и компьютерных систем в процессах принятия решений. Суть новых методов заключается в отказе от приравнивания систем хозяйственного управления к физическим системам, что прежде служило основой «математизации» теории принятия решений. Вместо аналитических и аксиоматических, так называемых «жестких» моделей акцент делается на эвристические правила выбора рациональных решений и экспериментальные методы, научное включение субъективных суждений экспертов в процесс принятия решений, что составляет суть «мягких» методов имитационного моделирования.

Необходимыми условиями интеграции формально-аналитических методов в управление высшим учебным заведением являются:

- учет организационных аспектов управления и комплексной технологии выработки решений;

- глубокий анализ конкретной ситуации, в которых принимаются решения;
- переход от «жестких» моделей к «мягким», обеспечивающим субъективные мнения экспертов;

- учет психологии руководителя на всех стадиях разработки математических моделей и компьютерных информационных технологий в процессах принятия решений.

Применение методов имитационного моделирования дает возможность:

- инициировать развитие интересующих его возможных вариантов решений управленческих задач;

- предоставить варианты решения управленческих задач в динамике, то есть рассчитать пошагово различные варианты действий и сравнить их;

- воспроизводить моменты (события, состояния) функционирования управленческих систем и тем самым выявить «сбойные места» и допущенные ошибки.

Еще одним преимуществом использования методов имитационного моделирования является их неограниченная детализация.

Однако применение «мягких» моделей принятия решений обладают существенными недостатками:

- наиболее универсальный подход, позволяющий создать модели принятия решений, связан с использованием языков моделирования. Для реализации таких моделей требуется привлечение команды высококвалифицированных специалистов по имитационному моделированию, профессиональных программистов и постановщиков задач.

- при создании модели необходимо программировать, отлаживать и только после этого осуществлять переход к новому варианту, что ведет к увеличению стоимости и длительности разработки;

- при внедрении готовых систем имитационного моделирования, необходимо учитывать человеческий фактор и доказывать руководителям различных уровней перспективы использования таких моделей;

- в существующих системах имитационного моделирования не заложены такие вопросы управления, как выявление конфликтных ситуаций и вопросы оптимизации;

- в используемых имитационных моделях любые структурные изменения в процессах управления приводят к перепрограммированию и отладке.

Проведенный автором анализ использования методов имитационного моделирования показал, что при управлении диверсификацией деятельности вуза в специфических условиях моногорода, необходима реализация адаптационного процесса поддержки принятия решений (представлено на рисунке 4), основанного:

- на комплексном статистическом и социологическом анализе динамических рядов, характеризующих рынок труда моногорода и рынок оказываемых образовательным кластером моногорода услуг;

- на моделировании тренда спроса на профессиональные образовательные услуги для взрослых;

- на множественном регрессионном моделировании спроса и предложения на профессиональные образовательные услуги для взрослых, в зависимости от внешних и внутренних факторов;

- на экспертных оценках, построения приоритетного ряда специальностей вуза;

- на анализе синтеза иерархий предпочтений при оптимизации структуры кадров на кафедрах вуза;

- на построении имитационных моделей, позволяющих в динамике оценить имеющиеся альтернативы, осуществить корректировку целей и путей их достижения, а также обеспечить предсказуемость тактических и стратегических решений на высших уровнях управления вузом.

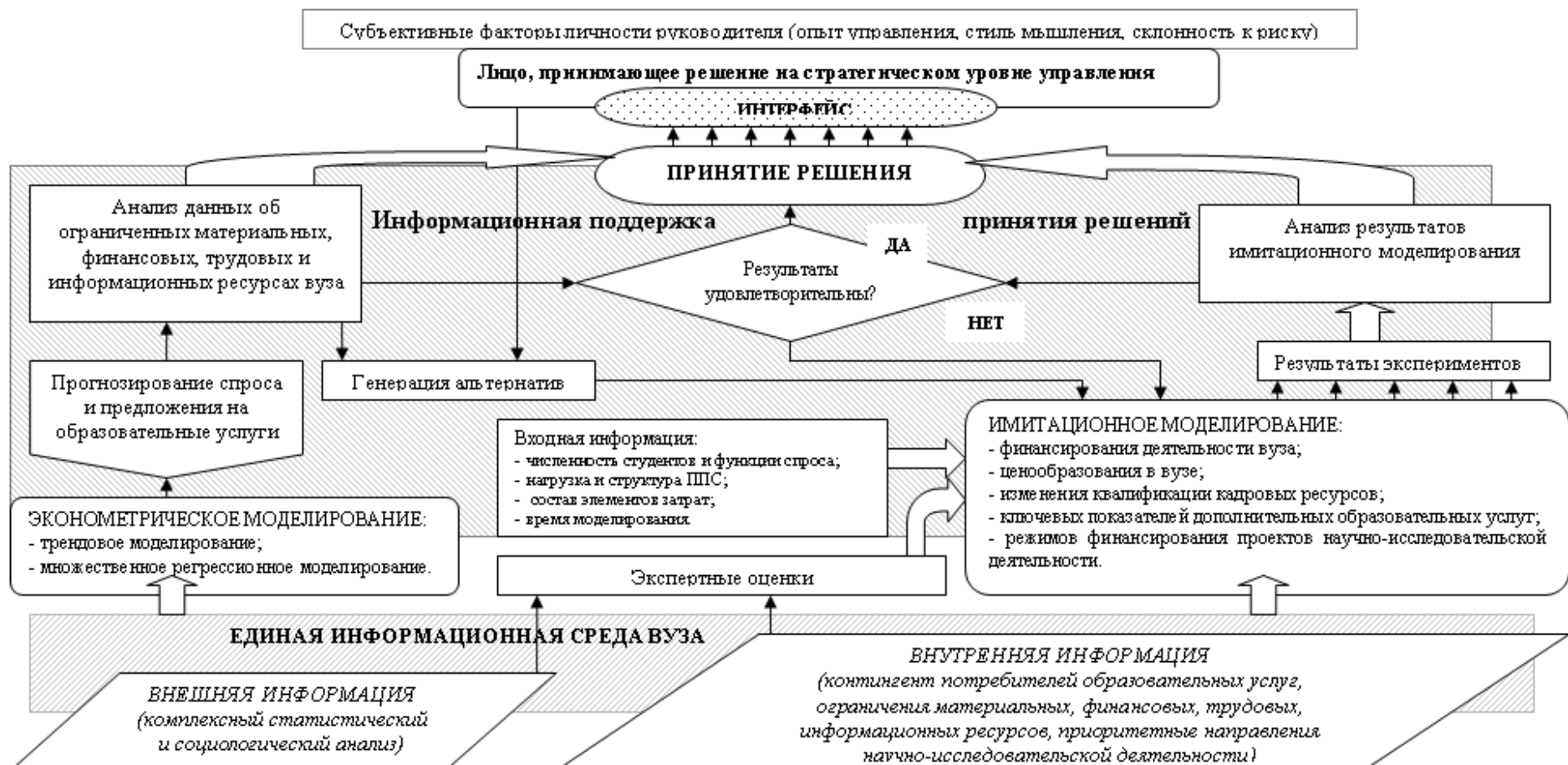


Рис. 4. – Схема инструментальной реализации встраиваемых в информационную систему управления диверсификацией деятельности вуза эконометрических и имитационных моделей

В современных условиях системного кризиса, на высшие учебные заведения возлагается выполнение функции по адаптации местного взрослого населения (в возрасте от 16 лет и старше) к сложившимся экономическим условиям.

Систематизированные направления диверсификации образования для взрослых, на основе принципа непрерывности образования, включают в себя: подготовку высококвалифицированных специалистов, ориентированных на развитие производства градообразующих предприятий и повышение их квалификации; подготовку управленческих кадров (высшего и среднего звена) для градообразующих предприятий, администрации и социальной сферы моногорода; обучение предпринимателей малого и среднего бизнеса; обучение военнослужащих гражданским специальностям и переквалификация основной массы высвобождающегося персонала обанкротившегося градообразующего предприятия, специальностям, наиболее востребованным на рынке труда за пределами моногорода.

Проблема информационной поддержки принятия управленческих решений при осуществлении политики диверсификации деятельности высших учебных заведений – одна из актуальнейших проблем на современном этапе развития экономики образования. Пути решения этих проблем могут быть найдены в разработке информационных технологий, основанных на принципах экономико-математического моделирования и имитационных моделях.

Аналитические программные продукты, предназначенные для поддержки принятия решений на стратегическом уровне управления отличаются от систем оперативного и исполнительного уровня управления тем, что помогают руководству вырабатывать решения в «режиме развития». Таким образом, для информационной поддержки принятия стратегических решений о диверсификации деятельности вуза, принимаемых на самом высоком уровне управления, автором был разработан комплекс моделей диверсификации образования для взрослых.

Разработанная автором функциональная модель информационной системы диверсификации деятельности вуза, может быть использована для анализа ин-

формационных потоков, необходимых для обеспечения большей обоснованностью принятия управленческих решений.

Проведенный автором, анализ использования методов имитационного моделирования, показал, что при управлении диверсификацией деятельности вуза, необходима реализация адаптационного процесса поддержки принятия решений основанного:

- на комплексном статистическом и социологическом анализе динамических рядов, характеризующих рынок;
- на моделировании тренда спроса на профессиональные образовательные услуги для взрослых;
- на множественном регрессионном моделировании спроса и предложения на профессиональные образовательные услуги для взрослых, в зависимости от внешних и внутренних факторов;
- на экспертных оценках, построения приоритетного ряда специальностей вуза;
- на анализе синтеза иерархий предпочтений при оптимизации рейтинга кафедр вуза;
- на построении имитационных моделей, позволяющих в динамике оценить имеющиеся альтернативы, осуществить корректировку целей и путей их достижения, а также обеспечить предсказуемость тактических и стратегических решений на высших уровнях управления вузом.

Литература

1. Абдикеев, Н.М. Проектирование интеллектуальных систем в экономике [Текст]: учебник / Н.М. Абдикеев. – М.: Экзамен, 2004. – 528 с.
2. Андрейчиков, А.В. Анализ и синтез, планирование решений в экономике [Текст] / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
3. Атанасян, С.Л. Формирование информационной образовательной среды педагогического вуза: дис....док.пед. наук: 13.00.02 [Текст]/ Сергей Лео-

нидович Атанасян; [Ин-т содержания и методов обучения Рос. акад. образования], Москва, 2009. - 498 с.

4. Бабкин, В.Ф. Разработка и реализация оптимизационных моделей и механизмов управления высшим учебным заведением: дис. ... д-ра техн. наук: 05.13.10 [Текст] / Виктор Филиппович Бабкин; [Воронеж. Гос. Архитектур. – строит. ун-т], Воронеж, 2001. – 369 с.

5. Беляев, Д.А. Построение и использование административных информационных систем в управлении экономическими процессами в высшем учебном заведении: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 [Текст] / Дмитрий Анатольевич Беляев; [Ин-т соц. Экон. и энерг.Проблем Севера Коми НЦ УрО РАН], Сыктывкар, 2005. – 239 с.

6. Березкина, О.А. Развитие корпоративного обучения в системе российского дополнительного профессионального образования: организационно-функциональный и институциональный аспекты: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05:[Текст] / Ольга Александровна Березкина; Москва, 2007.137с.

7. Билибин, Д.П. О развитии организации управления в РУДН. / Д.П. Билибин [и др.] // Семинар-совещание «Совершенствование управления и единая информационная среда вуза» [Текст]: сборник трудов – М.: Изд-во РУДН, 2002. – С. 43-50.

8. Васильев, Ю.С. Экономика и организация управления вузом [Текст]: учебник. – 3-е изд., испр. и доп. / Ю.С. Васильев. – СПб.: Лань, 2004. – 608 с.

9. Гафиятов, И.З. Подготовка конкурентоспособного специалиста в моно-профильном городе [Текст] / И.З. Гафиятов, Р.Р. Хайдаров // Высшее образование сегодня. – 2010, № 2. – С.28-30

10. Грубов, Е.О. Разработка системы поддержки принятия решений в вузе на основе теории нечетких множеств: дис....канд. экон. наук:08.00.13 [Тест] / Евгений Олегович Грубов; [Ивановск. гос. энерг. ун-т], Иваново, 2001. 203 с.

11. Ерёмкина, И.И. Технологические и методологические аспекты формирования информационной образовательной среды вуза [Текст] / И.И. Еремина. – Высшее образование сегодня. – 2011. – № 11. С. 96-100.
12. Иванов, В.Г. Дополнительное профессиональное образование в вузе [Текст] / В.Г. Иванов, А.А. Пахомов // Высшее образование в России. – 2004. – № 8. – С. 57-65.
13. Ильин, И.А. Проблемы развития промышленности в малых и средних городах [Текст] / И.А. Ильин, Н.С. Ахутина // Расселение населения и размещение производства. – М.: Наука, 1982. – С. 141-149.
14. Князев, Е.А. Диверсификация финансирования вузовской науки [Текст] / Е. А. Князев, Н. В. Дрантусова. – М.: Логос, 2007. – 176 с.
15. Когаловский, М.Р. Перспективные технологии информационных систем. – М.: ДМК Пресс, 2003. – 288 с.
16. Кочнова, Т.П. Диверсификация и учет источников финансирования высшего учебного заведения: На примере вузов Дальневосточного региона: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10, 08.00.12 [Текст]/Татьяна Петровна Кочнова; [Хабар.гос. акад. экономики и права]. Новосибирск, 2002. 219с.
17. Кравченко, Н.И. Оптимизация стратегии и тактики ВУЗа на региональном рынке образовательных услуг: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 [Текст] Наталья Ивановна Кравченко; Новочеркасск, 2002. – 155 с.
18. Кудряшова, Е.В. Наука, высшее образование и среднее профессиональное образование в Архангельской области на рубеже веков: основные результаты реализации научно-образовательной политики администрации Архангельской области за 5 лет (1999-2003 гг.) [Текст] / Е.В. Кудряшова, Н.А. Бебякова, В.В. Осипова. – Архангельск: Изд. ПГУ им. М.В. Ломоносова, 2004. – 304 с.
19. Лисовская, И.М. Роль регионального университета в воспроизводстве человеческого потенциала [Текст] / И.М. Лисовская // Фундаментальные исследования. – 2007. – № 1. – С. 65.

20. Солдатова, Ю.А. Трансформация организационной структуры инновационного вуза в условиях применения проектного управления: дис. ... канд. экон. Наук: 08.00.05 [Текст] / Юлия Александровна Солдатова; [Владивосток.гос. ун-т экономики и сервиса] Владивосток, 2006. – 184 с.
21. Теоретические основы управления развитием и конкурентоспособностью экономики регионов, отраслей, предприятий [Текст].– Северодвинск: изд-во РИО Севмашвтуза, 2010. – 247 с.
22. Управление качеством профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации государственных и муниципальных служащих: информационное, методическое, аналитические материалы. [Текст] Выпуск I. Основные положения и подходы / под ред. Ф.Д. Демидова, М.Ф. Королева. – М.: РАГС, 2002. – 53 с.
23. Филатова, Е.В. Влияние инвестиций в человеческий капитал на малый бизнес (на примере предприятий г. Москвы и Московской области) [Текст] / Е.В. Филатова // Вопросы статистики, 2009. – № 7. – С.42 - 53
24. Фитц-енц, Як. Рентабельность инвестиций в персонал: изменение экономической ценности персонала [Текст] / Як Фитц-енц; пер. с англ. Меньшиковой М.С., Леоновой Ю.П. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
25. Шамова, Т.И. Управление образовательными системами [Текст]: учеб пособие / Т.И. Шамова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 384 с.

ГЛАВА 6. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

6.1. Эволюция регионального развития в России

Букина Т.В., к.г.н., доцент кафедры экономической теории,
Пермский филиал ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»

Букин Е.К., студент географического факультета,
Пермский государственный национальный исследовательский университет

Введение

Неравномерность развития различных территорий характерна для всех стран. Еще в 60-х гг. XX века Джоном Фридманом (Friedmann J.) была разработана и изложена модель «центр-периферия» в книге «Regional development policy»⁷¹, согласно которой уровень экономического развития изменяется в зависимости от движения от центральных районов к периферийным. Эти районы представляют собой взаимодействующие антиподы: центр, объединяющий самое передовое (место развития инновационной деятельности) и громадная периферия – среда распространения инноваций (с редким населением, характеризующаяся архаичностью, отсталостью, возможностями легкой эксплуатации со стороны центра).

В результате этих взаимодействий, несмотря на постоянное подтягивание периферии, разрыв между ней и центром сохраняется. Контрасты «центр – периферия» дают импульс возникновению и воспроизводству территориального неравенства, которое усиливается неравномерностью экономического роста.

Это определяет необходимость рассмотрения происходящих событий не в двухмерном пространстве (первое изменение – вид экономической активности, например, производство какого-либо товара или услуги, потребление какого-либо товара или услуги; второе измерение – это временная координата, т.е. что происходит с производством или потреблением во времени); а в трехмерном, где в качестве третьего измерения выступает пространственный фактор.

⁷¹Regional development policy. Boston: Massachusetts Institute of Technology, 1966.

В связи с вышесказанным анализ эволюции регионального развития в России в период с начала 90-х гг. до настоящего времени позволит не только проследить динамику трансформации региональных процессов, но также понять причины тех или иных трансформационных процессов что, возможно, станет основой решения тех или иных региональных проблем.

Методы регионального анализа

Важным элементом проводимого анализа трансформационных процессов регионального развития является определение методического аппарата. К показателям, используемых при характеристике трансформационных процессов в регионе, являются следующие.

Валовый региональный продукт на душу населения – рыночная стоимость конечных товаров и услуг, производимых на территории региона за определенный период (год) в расчете на 1 человека населения.

Инвестиционная привлекательность регионов – совокупность условий и факторов, определяющих способность региона привлекать на территорию инвестиции, поленивающаяся через *инвестиционный потенциал* как возможность привлечения инвестиций и получения дохода от них и *инвестиционный риск* как вероятность потери инвестиций и получения доходов от них.

Внешнеторговый товарооборот региона – показатель, представляющий сумму вывозимой продукции из региона в другие страны и ввозимой в регион продукции из других стран. Данный показатель характеризует взаимодействие регионов с другими странами.

Темп экономического роста – характеризующий долгосрочную устойчивую тенденцию роста ВРП относительно базового года.

Динамика промышленного производства – характеризует изменение индекса промышленного производства относительно базового периода.

Если проанализировать этапы регионального развития в России, то с позиции базовой концепции взаимодействия центра и периферии, лежащей в основе развития регионов, можно выделить три этапа (рис. 1).

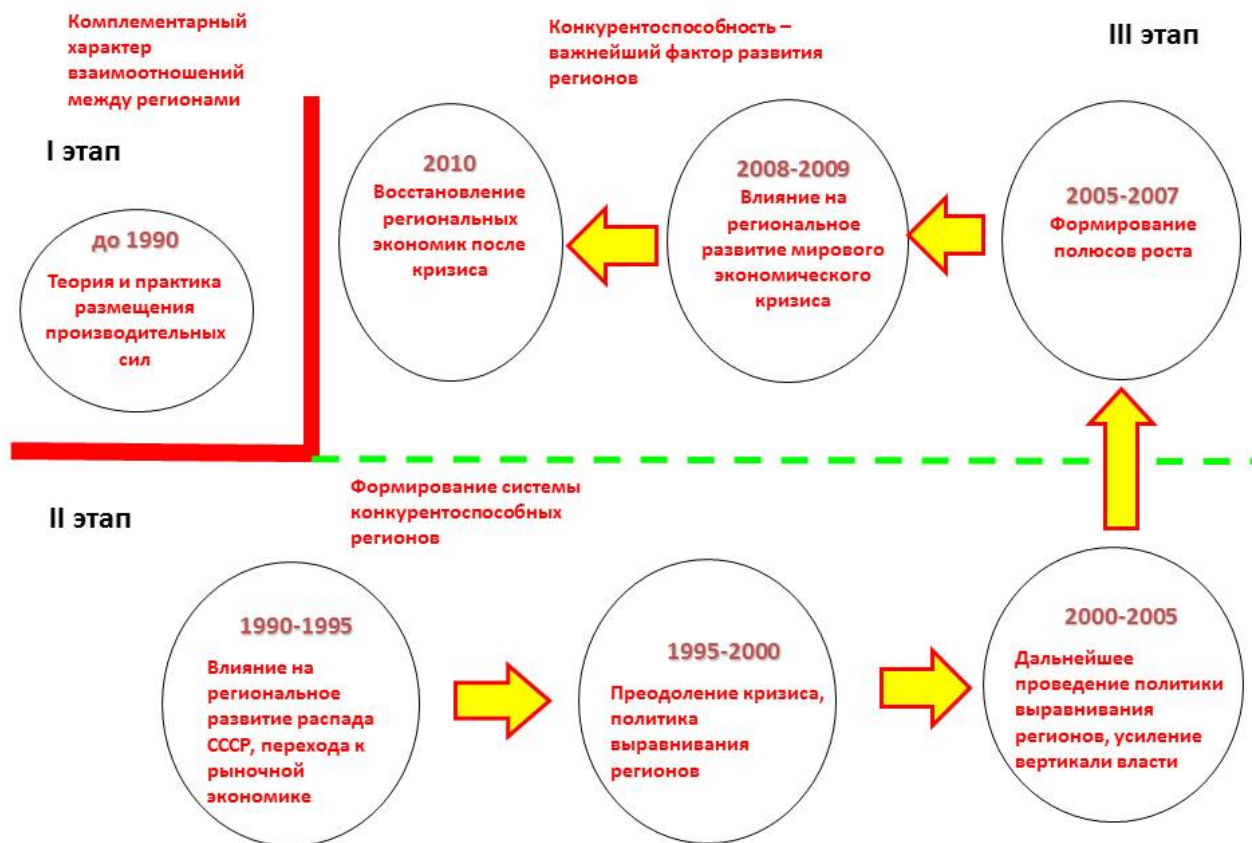


Рис. 1 – Этапы регионального развития в России

1. Первый этап регионального развития до 90-х гг. XX века

Развитие экономики территориальных образований разного иерархического уровня в советский период определялось основными принципами административно-командной экономики.

Взаимоотношения между регионами носили комплементарный характер, что определялось единой правовой средой, единой моделью управления, в основе которой лежала монополия государства, отраслевому принципу, всесоюзной специализацией. Это определяло то, что регионы дополняли друг друга и формировали единый народнохозяйственный комплекс СССР. Его неэффективность приводила ко многим негативным последствиям в развитии территориальных образований, особо остро проявляющихся в противоречии отраслевого и территориального подхода к организации экономики.

Это обусловило появление попыток реформирования модели экономического развития, которые осуществлялись в 1965, 1979 гг., однако, не получили масштабного развития и не позволили стране пойти по пути эволюционных реформ.

На начало 80-х годов ситуация в экономике характеризовалась как застойная. Изменения в экономике начались с 1985 г. Было сделано немало попыток ослабить нарастающие кризисные явления.

Эти попытки можно охарактеризовать следующим образом.

1. Попытка остаться в пределах социалистического выбора и в то же время освободиться от оков командной экономики вывела на так называемый «третий путь» – путь самоуправления, производственной демократии, с выборами директоров и мастеров и т.п. Это привело к тому, что дисциплина, и так не очень крепкая, стала падать. Результатом этого стало невыполнение плана предприятиями, что привело к падению производства валового продукта. В 1988 г. это явление становится тенденцией.

2. С самого начала советское руководство было ориентировано на постепенный, эволюционный, переход к социалистическому рынку.

Путь был выбран такой:

- поэтапное сокращение госзаказа, под который работала прежняя система распределения,
- соответствующее наращивание доли свободно реализуемой продукции.

Но такой подход неизбежно порождал конфликт между планом и рынком. Кроме того, наблюдалось неизменное стремление плановых органов и министерств удерживать госзаказ на уровне 100%.

Совмещение плана и рынка, или, более конкретно, обязательного госзаказа и свободной реализации продукции, возможно осуществить при одном условии – при ценах равновесия, делающих работу на **государство** и на **рынок** равновыгодной.

В реальности: госзаказ доводился почти на 100%, но все больше не исполнялся, так как у предприятий было основание – материальных ресурсов не выделили, а купить недостающие не удавалось. По продукции же **вне госзаказа** началось скрытое повышение цен и усиление бартерного обмена.

3. **В области ценообразования**, для реального перехода к рынку, естественным шагом была бы либерализация цен, хоть единовременная, хоть поэтапная. Но о ней даже в 1988 г. еще говорить не хотели. Договорные цены разрешены были только для кооперативов.

Все вышесказанное определяло протекание экономических процессов во всех территориальных образованиях. Кроме этого, следует отметить особенности некоторых территорий как «закрытых», специализирующихся на производстве продукции военно-промышленного комплекса (ВПК). По оценкам экспертов, доля продукции ВПК в большинстве территориальных образований значительно превышала 50%.

В экономике регионов преобладал отраслевой принцип управления, который способствовал делению промышленности на:

- промышленность союзного подчинения,
- республиканского подчинения;
- местного (двойного) подчинения.

Характеристика «местное (двойное) подчинение» имела отношение к форме управления предприятиями, расположенными на территории города. Дело в том, что, находясь на территории города, предприятия местной промышленности, кроме городского подчинения – горисполкому, имели областное – облисполкому. Это, естественно, создавало трудности в управлении и не способствовало повышению эффективности деятельности этих предприятий. Так, по оценкам экспертов того времени, промышленные предприятия местной промышленности являются наиболее отсталой частью всех промышленных предприятий.

Анализ динамики цен на продовольственные товары в *государственной торговле* и в *форме свободной реализации торговли* в виде комиссионной тор-

говли и торговли на колхозных рынках. Вывод следующий: цены в государственной торговле практически не менялись, тогда как в комиссионной торговле и на колхозных рынках динамика цен является более заметной.

Таким образом, развитие экономики территорий к началу 90-х гг. XX века характеризовалось следующими особенностями.

- Происходит сокращение объемов производства.
- Экономическая ситуация в этот период мало поддается контролю.
- Экономическая ситуация характеризуется нарастающими трудностями в обеспечении предприятий всех отраслей сырьевыми и энергетическими ресурсами, комплектующими товарами, в финансировании предприятий всех уровней подчинения.

- На потребительском рынке образуется дефицит товаров, которые жестко нормируются: система талонов и карточек охватывает все большую номенклатуру товаров.

- Существует ситуация «денежного навеса», когда денежная масса намного превышает суммарное предложение товара.

Вышесказанное характеризует нарастание противоречий, как на страновом, так и на региональном уровне, решение которых эволюционным путем к началу 90-х гг. стало невозможным. Поэтому начало второго этапа регионального развития характеризовалось деструктивными процессами.

2. Второй этап регионального развития: 1990-2005 гг.

Второй этап регионального развития характеризуется тем, что регионы вступают в новые отношения друг с другом: они перестают дополнять друг друга и начинают конкурировать за ресурсы (финансовые, административные и т.д.), рынки сбыта и др. Это определяет начало формирования системы конкурентоспособных регионов, что значительно усложняется происходящими в начале 90-х гг. революционными изменениями, а именно: распадом СССР, началом перехода к рыночной экономике, появлением многообразия форм собственности, разнообразия правовой среды и т.д.

Второй период является очень противоречивым с позиции формирования регионального развития, что определило выделение трех периодов: 1991-1995 гг., 1996-2000 гг., 2001-2005 гг.

Первый период второго этапа: 1991-1995 гг.

Основные региональные процессы в период 1991-1995 гг. протекали под воздействием двух мощных факторов внешней среды: распад СССР и переход от административно-командной экономики к рыночной. Они, по мнению В.В. Климанова, выражались в следующем⁷²:

- глубокий, не имеющий аналогов в мировой практике экономический кризис;
- стремительное разрушение элементов централизованного планового хозяйства с одновременным складыванием рыночной экономики;
- последствия распада единого экономического пространства республик бывшего СССР, разрыв старых хозяйственных связей российских предприятий с предприятиями стран СНГ;
- либерализация цен, повлекшая значительный по своим масштабам инфляционный процесс, неустойчивость национальной валюты (рубля);
- демилитаризация экономики страны, сокращение расходов на производство вооружения и военной техники, широкомасштабная конверсия отраслей военно-промышленного комплекса;
- формирование новых социальных классов (например, развитие малого предпринимательства, фермерства) с процессом быстрого расслоения общества;
- процесс приватизации, как одна из сторон разгосударствления экономики, охвативший крупные промышленные предприятия, малый бизнес и жилой фонд граждан;
- институциональное формирование (часто на "пустом" месте) элементов рыночной инфраструктуры: фондового рынка, двухуровневой банковской системы и т.п.

⁷² Климанов В.В. Региональное развитие и экономическая самостоятельность субъектов Российской Федерации 2000. – URL: <http://urss.ru/cgi-bin/db.pl?blang=ru&id=1627&lang=Ru&page=Book>

Следует также учитывать и общемировой фон, характеризующийся произошедшим ранее крушением мировой системы социализма, глобализацией и интернационализацией мирового производства, опережающим ростом сферы услуг в мировой экономике, периодически возникающими мировыми экономическими и финансовыми кризисами, приводящими к ухудшению конъюнктуры российских товаров на мировых рынках, дополнительным расходам государственного бюджета.

Все эти факторы предопределили общие черты развития всех российских регионов в конце XX столетия в значительной степени повлияли на индивидуальные особенности хода динамических процессов в отдельных регионах.

На рис. 2 представлена дифференциация регионов по величине ВРП на душу населения относительно среднероссийского уровня. По оценке А. Гранберга, по величине данного показателя «...размах вариации ряда из 79*⁷³ регионов в 1996 г. составил 20,4 раза. На краях ряда (Тюменская область и Дагестан), коэффициент вариации составил 56,2%»⁷⁴.

Из рис. 2 следует, что первые две группы, имеющие отклонение от среднероссийского ВРП более 100%, образуют регионы, которые «выиграли» от происходящих процессов, связанных с переходом к рыночной экономике. Это, во-первых, регионы, поставляющие на мировой рынок продукцию, пользующуюся устойчивым спросом (добыча нефти, газа, алмазов, производство цветных и редких металлов) – преимущественно северный пояс регионов от Ненецкого до Чукотского автономных округов. Во-вторых, это регионы, концентрирующие значительный финансовый капитал – в первую очередь, Москва. В-третьих, это регионы, концентрирующие торговый капитал, благодаря выгодному пограничному геоэкономическому положению: Ленинградская область, Ростовская область, Сахалинская и др.

Наиболее проблемными территориями, имеющими низкое значение доли ВРП региона от среднероссийского, являются следующие:

⁷³ В этот период, согласно АТД, насчитывалось 89 субъектов. В данной классификации данные по девяти из десяти автономным округам (кроме Чукотского автономного округа) включены в данные соответствующих краев и областей.

⁷⁴ Гранберг А. Основы региональной экономики. М., 2000. – С. 86.

регионы, где преимущественное развитие получил ВПК. Причина значительного спада – потеря государственного заказа на производство продукции военно-промышленного комплекса. Это регионы третьего типа, где значение ВРП составляет от 70 до 99% от среднероссийского (рис. 2);

регионы, где преимущественное развитие получили материалоемкие отрасли: тяжелое машиностроение (кроме ВПК), черная металлургия, строительство. Причина значительного спада – инвестиционный кризис. Это регионы четвертого типа, где значение ВРП составляет от 50 до 69% от среднероссийского (рис. 2);

регионы, где преимущественное развитие получили отрасли, потерявшие покупательский спрос вследствие неконкурентоспособности данных отраслей с мировыми (например, легкая промышленность). Это регионы пятого и шестого типов (рис. 2), у которых ВРП составляет менее 50% от среднероссийского уровня; они имеют низкий экономический потенциал, который не позволяет им достаточно успешно развиваться.

Типология регионов по величине отклонения ВРП от среднероссийского значения в 1996 году

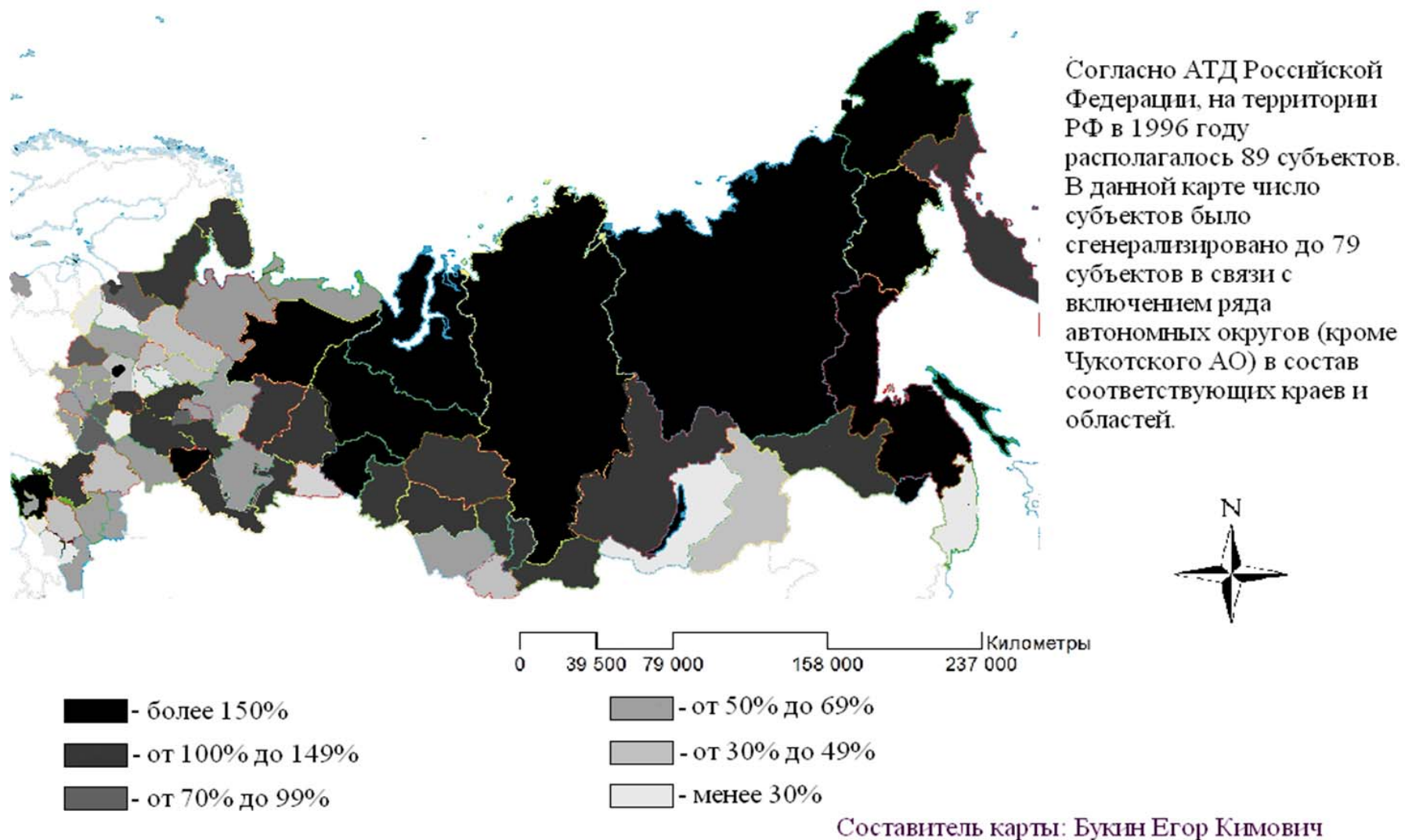


Рис. 2 – Карта типологии регионов по величине отклонения ВРП от среднероссийского значения в 1996 г., %

Таким образом, протекание региональных процессов в период первого этапа и происходящие процессы в начале 90-х гг. сформировали своего рода историческое наследие, которое, применительно к региональному развитию, нашло выражение в формировании трех групп региональных проблем: региональные проблемы пространственной структуры, региональные проблемы пространственной организации хозяйства и региональные проблемы политико-экономической системы. Рассмотрим более подробно.

Региональные проблемы пространственной структуры проявлялись в огромной протяженности территории, периферийности положения, суровых климатических условиях, низкой плотности населения, многоэтническом и многоконфессиональном составе населения, разрыве между концентрацией производства и концентрацией ресурсов.

Региональные проблемы пространственной организации хозяйства проявлялись в чрезмерной концентрации большого числа производств, узкой специализации регионов, территориальном разрыве между производителями и потребителями, существовании моногородов, сращивании социальной инфраструктуры с производственными предприятиями, хронической безработицы в хозяйственно отсталых регионах, избыточности населения на Севере, наличии многочисленных зон экологического бедствия, критическом состоянии малых городов, деградации сельской местности.

Региональные проблемы политико-экономической системы проявлялись в экстенсивной эксплуатации природных ресурсов, непрерывном движении в новые сырьевые регионы, милитаризации экономики, хронической нехватке ресурсов на создание нормальной коммуникационной и социальной инфраструктуры, социальном экстремизме.

Второй период второго этапа: 1996-2000 гг.

Этот период для регионального развития характеризуется следующими процессами. Во-первых, растущей экономической и социальной асимметрией, вызванной возобновлением экономического роста, которая, в свою очередь, еще больше усиливает территориальную дифференциацию. Во-вторых, переда-

чей полномочий и ресурсов федерального уровня на региональный для решения региональных проблем, вызванных неравномерностью социально-экономического развития регионов (рис. 3).



Рис. 3 – Объем и структура федеральной финансовой помощи субъектам Федерации в 1992-2000 гг., % от ВВП

Так, в 2000 г. общий объем федеральных финансовых ресурсов, переданных в региональные бюджеты, составил 1,4% ВВП или 10% расходов федерального бюджета. Вместе с тем в 2000 г. доля бюджетных доходов субъектов Федерации, финансируемая за счет федеральной финансовой помощи, несколько снизилась по сравнению с 1999 г. Кроме того, несколько снизилась по сравнению с предыдущим годом доля федеральной финансовой поддержки регионов, распределяемая на формализованной основе: можно отметить незначительное снижение доли собственно трансфертов из ФФПР в федеральной финансовой помощи (с 71% в 1999 году до 67% в 2000 году); также произошло увеличение доли средств, передаваемых по взаимным расчетам – с 10% до 20% переданных средств; и, наконец, значительно увеличилась доля средств, направляемых в виде дотаций бюджетам закрытых административно-территориальных образований (с 4% до 11%), а доля субвенций, наоборот, снизилась.

В целом сложившаяся ситуация предопределила волну региональной самостоятельности, местами доходящей до проявлений сепаратизма. Общая слабость федеральной власти в сочетании с хроническим дефицитом федерального

бюджета обусловила появление ряда сильных регионов, экономически слабо зависимых от федерального центра. Параллельно с этим резко увеличились проявления национального сепаратизма, максимальным проявлением которых явились полномасштабные вооруженные конфликты на Северном Кавказе.

В этот период органы государственной власти Российской Федерации неоднократно предпринимали попытки разработать стройную систему региональной политики.

Их идеи были воплощены в ряде документов, касающихся процессов регионального развития. Это Указ Президента Российской Федерации от 03 июня 1996 года № 803 «Об Основных положениях региональной политики в Российской Федерации», направленный на стабилизацию производства, возобновление экономического роста в каждом из регионов России, повышение на этой основе уровня жизни населения, создание научно-технических предпосылок укрепления позиций Российской Федерации в мире; программа «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации», направленная на уменьшение разрыва по основным показателям социально-экономического развития между наиболее развитыми и отстающими регионами. Также, еще в 1994 г. Администрация Президента Российской Федерации подготовила проекты документов «Региональная стратегия России» и «Программа развития депрессивных районов России».

Третий период второго этапа: 2000-2005 гг.

В период с 2000 г. по 2005 г. происходит дальнейшее проведение политики выравнивания регионов, сопровождающееся усилением вертикали власти.

С 2000 г. четко обозначилась смена вектора в региональной политике.

Во-первых, был предпринят комплекс мер по существенному укреплению системы государственной власти, создан новый уровень управления в виде федеральных округов.

Во-вторых, законодательства субъектов Российской Федерации были приведены в относительное соответствие с законодательством Российской Федерации.

В-третьих, последовательно проведенные изменения в Налоговом кодексе Российской Федерации и в Бюджетном кодексе Российской Федерации, в том числе изменившие систему межбюджетных отношений, позволили сконцентрировать большую часть финансовых ресурсов в федеральных органах исполнительной власти.

Большую роль на региональное развитие оказали следующие процессы:

- разработка и реализация программ, в том числе федеральных целевых программ, и стратегий социально-экономического развития регионов;
- формирование особых экономических зон разного типа;
- отбор проектов для финансирования за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации;
- создание системы оценки эффективности деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

В этот период важным фактором регионального развития становится инвестиционная привлекательность регионов, т.е. их способность привлекать инвестиции, которые «овеществляются» в регионе в виде основных производственных фондов, формируют более выгодные стартовые условия для развития и, тем, самым, повышают конкурентоспособность регионов.

В этот период РА «Эксперт» проведена классификация регионов, с позиций их инвестиционной привлекательности и выделено шесть типов (рис. 4):

«регионы-локомотивы» и *«опорные регионы»*, которые объединяет наличие высокого инвестиционного потенциала и значительных внутренних ресурсов развития, позволяющих им достаточно устойчиво развиваться без существенной поддержки федерального центра;

регионы-«точки роста» – небольшие по численности населения и экономической мощи, отличающиеся низким инвестиционным риском. Эти регионы имеют ограниченные перспективы экономического роста;

регионы с «неопределившимися» перспективами;

«проблемные регионы» – обладающие не до конца использованными ресурсами роста вследствие худшего инвестиционного климата и недостатка инвестиций;

регионы «особого внимания» – с наиболее высоким инвестиционным риском и небольшим потенциалом.

В этот период появляется понятие регионального полюса роста – как некой территории, обладающей значительным экономическим потенциалом, способностью развиваться без существенной поддержки федерального центра, возможностью генерировать разного типа инновации, распространять их сначала на ближнюю, затем на дальнюю периферию.

К региональным полюсам роста в этот период относились, в первую очередь, «регионы –локомотивы» как уже существующие полюса роста и «опорные регионы» как потенциальные полюса роста (рис. 4).

Итогом второго этапа регионального развития стало создание системы регионов, конкурирующих между собой за рабочую силу, финансовый и административный ресурсы, рынки сбыта.

Это определило формирование третьего этапа регионального развития, характеризующегося тем, что конкурентоспособность становится важнейшим фактором регионального развития.

Инвестиционная привлекательность регионов России в 2005 году

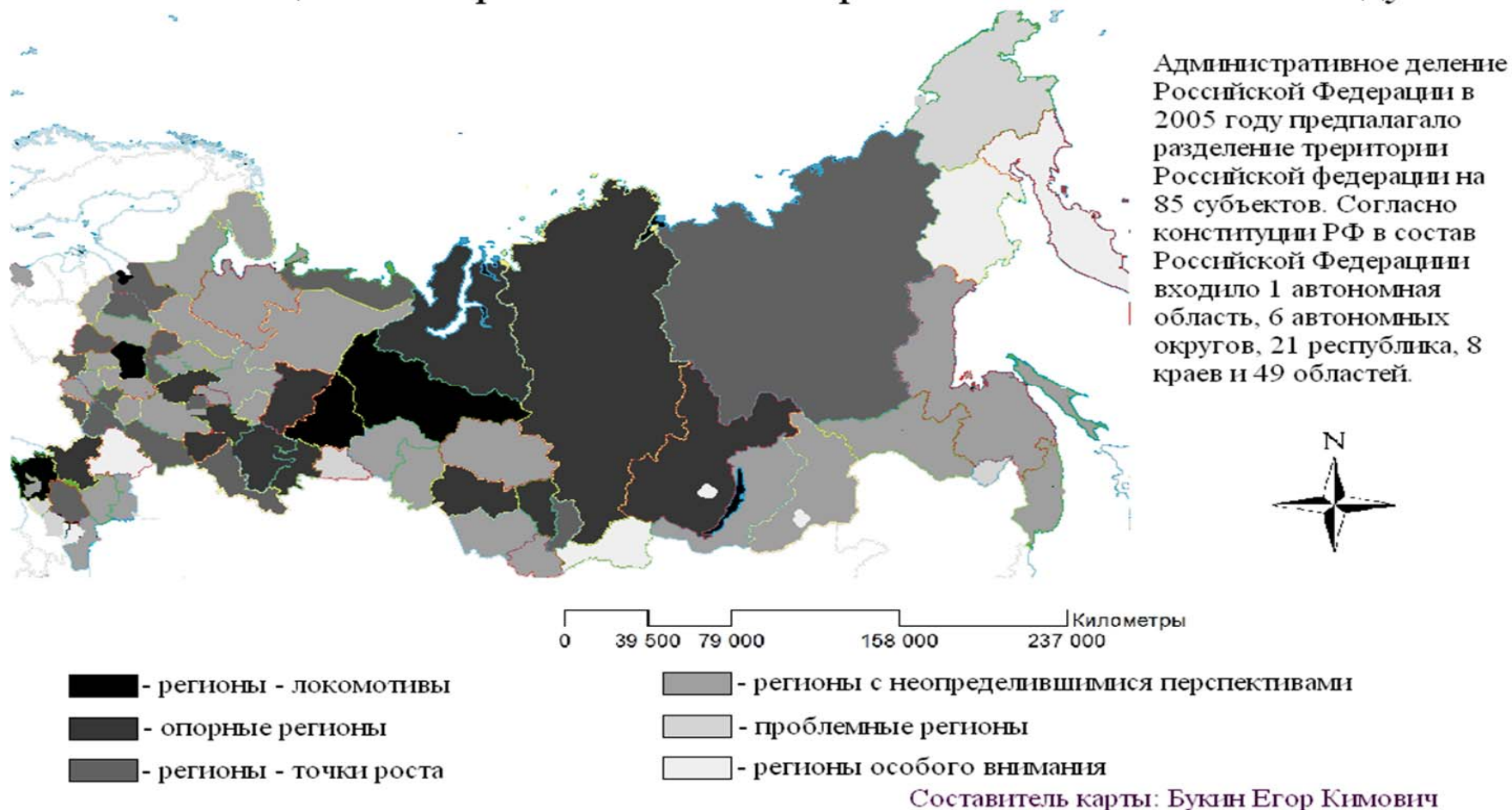


Рис. 4 – Карта инвестиционной привлекательности регионов России в 2005 г.*

* При составлении карты использовались аналитические материалы РА «Эксперт» «Инвестиционная привлекательность регионов в 2005 г.»⁷⁵ и расчетами автора отношения тех или иных регионов к соответствующему типу с использованием методики расчета Евклидова расстояния.

⁷⁵ Инвестиционная привлекательность регионов в 2005 г. // [Электронный ресурс]. – URL:<http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2005>.

3. Третий период регионального развития: с 2005 г. до настоящего времени.

Данный период можно охарактеризовать следующим образом. Прежде всего, появлением понятия региональная конкурентоспособность - возможности экономики региона по *производству товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью* с учетом тенденций спроса и *востребованности на глобальном рынке*. Это обеспечивает региону достаточную занятость населения, высокий уровень доходов, требуемое качество жизни.

К 2011 г. в основном, создана нормативно-правовая база для осуществления региональной политики. Полномочия между различными уровнями власти в целом разграничены, упорядочено бюджетное устройство и сформированы главные принципы межбюджетных отношений, закреплены правовые основы осуществления территориального планирования, определены организационно-правовые условия для развития местного самоуправления, сформированы механизмы стимулирования эффективной деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Кроме того, в течение прошедших двух десятилетий были созданы почти все основные элементы системы государственного стратегического планирования и системы территориального планирования.

Важнейшим инструментом влияния на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации является размещение и развитие на их территориях федеральной производственной, социальной, транспортной, общественной и таможенно-логистической инфраструктуры. Однако в настоящее время применение данного инструмента не позволяет достичь должного эффекта, прежде всего в силу отсутствия целостной системы стратегического планирования.

Требуется оформление системной практики администрирования и управления региональным развитием и единой нормативно-методической базы. Упорядочения и согласования между собой требуют инструменты и документы региональной политики.

В формировании регионального развития данного этапа можно выделить три периода; 2005-2007 гг., 2008-2008 гг., период после 2010 г.

Первый период третьего этапа: 2005-2007 гг.

Региональное развитие в этот период определялось, во-первых, сложившимися трендами экспортно-сырьевого сценария и, во-вторых, трендами инновационного сценария, которые были представлены в «Концепции социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» и имеющие региональную проекцию.

Рассмотрим влияние данных трендов на региональное развитие более подробно.

Тренды экспортно-сырьевого сценария.

1. Концентрация значительной доли суммарного ВРП в небольшом числе регионов. В табл. 1 представлена динамика доли ВРП основных регионов в суммарном ВРП в период с 2005 г. по 2007 г.

Таблица 1

ВРП по субъектам Российской Федерации, % от суммарного ВРП

Регионы - лидеры	2005 г.	2006 г.	2007 г.	В среднем за 2005-2007 гг.
г. Москва	22,9	23,4	23,9	23,4
Тюменская область	12,3	11,3	9,9	11,2
Московская область	3,9	4,2	4,6	4,2
г. Санкт-Петербург	3,7	3,7	4,0	3,8
Свердловская область	2,6	2,9	2,9	2,8
Республика Татарстан	2,7	2,7	2,7	2,7
Красноярский край	2,4	2,6	2,6	2,6
Краснодарский край	2,1	2,2	2,3	2,2
Самарская область	2,2	2,2	2,1	2,2
Республика Башкортостан	2,1	2,2	2,1	2,2
Челябинская область	1,9	2,0	2,1	2,0
ВСЕГО	58,9	59,3	59,3	59,2

В табл. 1 рассматриваются регионы, вклад которых в формирование суммарного ВРП составляет 2% и более.

Мы видим, что за 2005-2007 гг. на одиннадцать регионов из 85 субъектов приходится 59% от суммарного ВРП, на оставшиеся 74 региона – соответственно 41%.

2. Гипертрофированное развитие основного экономического центра. Из табл. 2 следует, что самый большой коэффициент гипертрофированности имеет Москва – 0,24, что определяется концентрацией в этом регионе, прежде всего, финансовых и административных ресурсов, и является несомненной привлекательностью для компаний.

Таблица 2

Коэффициент гипертрофированности основных регионов

Субъекты РФ	2005 г.	2006 г.	2007 г.
г. Москва	0,2265	0,2310	0,2401
г. Санкт-Петербург	0,0365	0,0359	0,0387
Краснодарский край	0,0198	0,0205	0,0222
Республика Башкортостан	0,0211	0,0225	0,0210
Республика Татарстан	0,0269	0,0275	0,0277
Самарская область	0,0218	0,0213	0,0205
Свердловская область	0,0265	0,0292	0,0292
Тюменская область	0,1236	0,1116	0,0997
Челябинская область	0,0180	0,0183	0,0194
Красноярский край	0,0242	0,0258	0,0262

3. Неравномерность экономического роста регионов определяется, в первую очередь, институциональными факторами, а не наличием природных ресурсов.

Рис. 5 четко показывает, что несомненными лидерами по темпам экономического роста являются Центральный ФО – 238%, главным фактором роста, несомненно, является центральное геоэкономическое положение, т.е. близость к основному экономическому центру, а также наличие в нем крупнейшей в стране агломерации и Северо-Кавказский ФО – 231%, где главным фактором роста является финансовая поддержка регионов со стороны федерального центра. И только на третьем месте находится Уральский ФО, развитие регионов которого определяется наличием природных ресурсов.

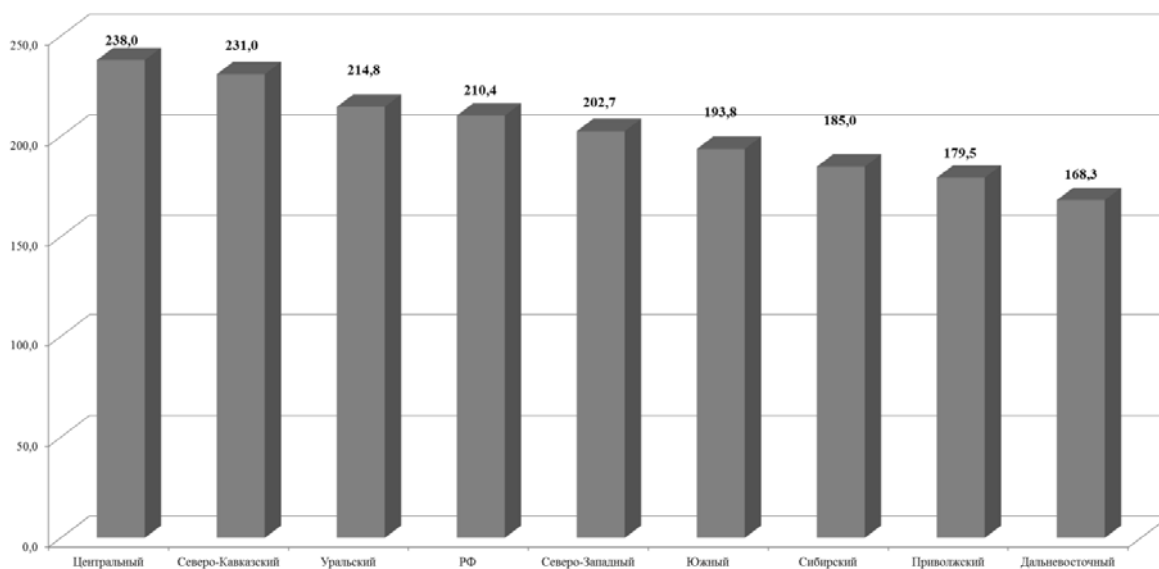


Рис. 5 – Темпы экономического роста в 2007 г. по отношению к 2000 г. в разрезе федеральных округов

Если рассмотреть отдельные регионы, то лидерами экономического роста в 2007 г. по сравнению с 2000 г. являются следующие:

Сахалинская область – 370,2%. Высокие темпы роста определяются, во-первых, пограничным геоэкономическим положением, способствующем развитию внешнеэкономических связей, а также финансовыми ресурсами из федерального центра на проведение геолого-разведочных работ по поиску нефтегазовых месторождений.

Республика Дагестан – 338,4%. Высокие темпы роста определяются значительными финансовыми ресурсами, направляемыми из федерального центра на развитие республик Северного Кавказа.

Ненецкий автономный округ – 311,9%. Высокие темпы роста определяются значительными финансовыми ресурсами, направляемыми из федерального центра на освоение нефтегазоконденсатных месторождений и на строительство нефтегазоперекачивающего морского порта Сабеттга-2.

Московская область – 298,3%. Высокие темпы роста определяются значительными финансовыми ресурсами, направляемыми из федерального центра на инновационное развитие.

Омская область – 293,4%. Высокие темпы роста определяются значительными финансовыми ресурсами, направляемыми из федерального центра на инновационное развитие и на развитие оборонно-промышленного комплекса.

Республика Северная Осетия – 277,2%. Высокие темпы роста определяются значительными финансовыми ресурсами, направляемыми из федерального центра на развитие республик Северного Кавказа.

Калининградская область – 265,9%. Высокие темпы роста определяются значительными финансовыми ресурсами, направляемыми из федерального центра на обеспечения национальной безопасности страны, а также выгодным пограничным положением, обеспечивающим развитие внешнеэкономических связей.

Еврейская автономная область – 254,4%. Высокие темпы роста определяются значительными финансовыми ресурсами, направляемыми из федерального центра в виде субсидий на развитие инфраструктуры Дальнего Востока.

г. Москва – 250,8%. Высокие темпы роста определяются значительными финансовыми ресурсами на реализацию программы развития городов федерального значения.

г. Санкт-Петербург – 249,0%. Высокие темпы роста определяются значительными финансовыми ресурсами на реализацию программы развития городов федерального значения.

4. Влияние глобализационных процессов, сформировавших два полюса: полюс сильных регионов, которые в результате взаимодействий с другими странами получили достаточно высокие импульсы для развития, и полюс слабых регионов, которые, относительно сильных, стали еще более слабыми.

В группу сильных вошли регионы, внешнеторговый оборот которых превышал \$2 тыс. на душу населения: Москва, Сахалинская область, Ленинградская область, Липецкая область, Санкт-Петербург и др. (рис. 6).

Группу слабых регионов образовали Республика Тыва, Кировская область, Рязанская область, Республика Дагестан, Республика Северная Осетия и др. (рис. 6).

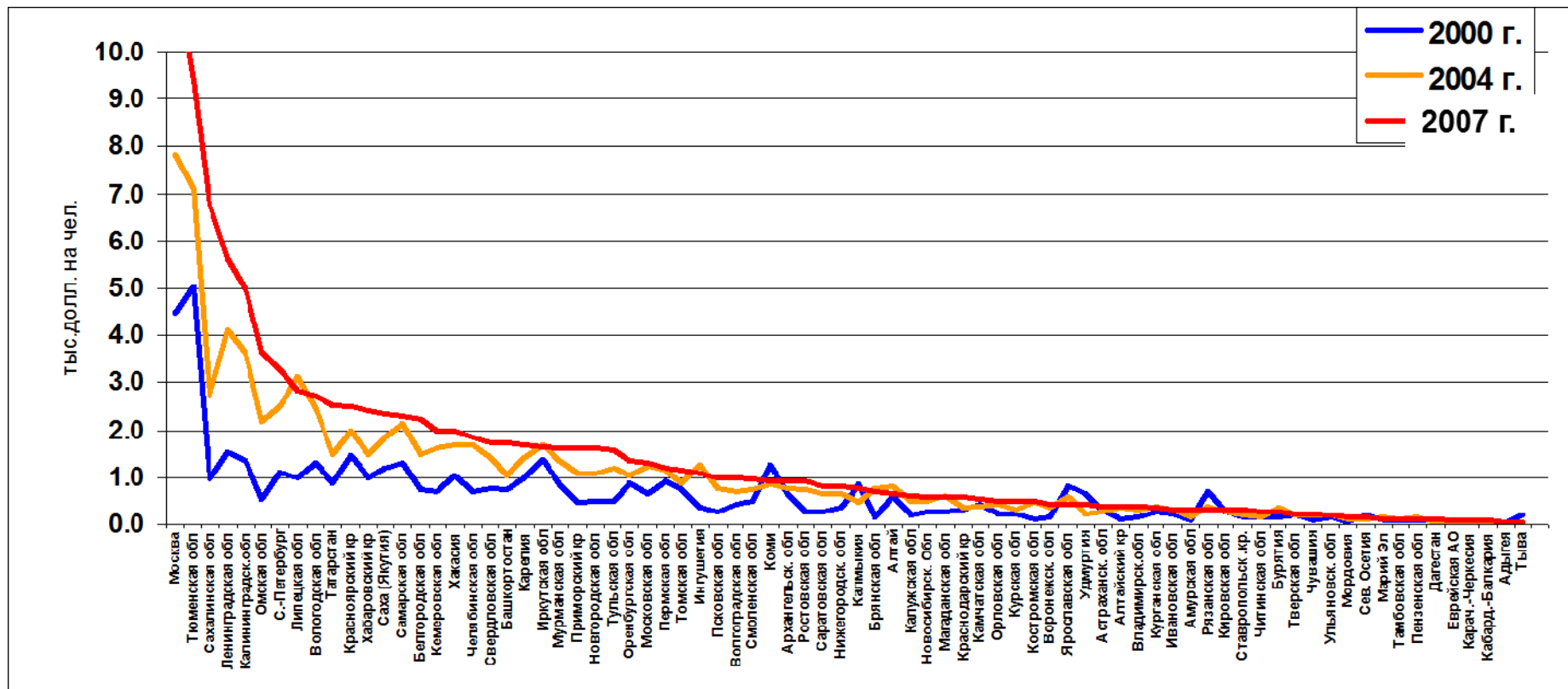


Рис. 6 – Внешнеторговый оборот регионов на душу населения в 2000-2007 гг., \$ тыс. на 1 человека*

*Рисунок заимствован из публичной презентации Н.В. Зубаревична Пермском экономическом форуме в 2007 г.

Инновационный сценарий регионального развития

Формирование инновационной экономики предъявляют особые требования к региональному развитию, а именно центрами инновационного развития должны стать места концентрации человеческого капитала. Это:

крупные агломерации, прежде всего, Москва и Санкт-Петербург;

города науки и высокотехнологичных отраслей – Московская область, Новосибирская область, Томская область и т.д.;

особые зоны всех видов: промышленно-производственные зоны (ОЭЗ «Липецк», ОЭЗ «Елабуга», ОЭЗ «Верхняя Салда и др.), технико-внедренческие (ОЭЗ «Куршская Коса», ОЭЗ «Дубна», ОЭЗ «Зеленоград и т.д.); портовые зоны (ОЭЗ «Мурманск», ОЭЗ «Советская Гавань») и туристско-рекреационные (ОЭЗ Северо-Кавказского ФО – шесть зон, ОЭЗ «Алтайская долина», ОЭЗ «Ворота Байкала», ОЭЗ «Байкальская гавань и т.д.);

инфраструктурные узлы и коридоры, обеспечивающие морские, сухопутные и воздушные выходы в другие страны. Это, прежде всего, порты европейской части и юга России.

Таким образом, сформировавшиеся тренды обусловили следующие особенности: до 2012 г. региональное развитие должно было определяться, в основном, уже сформировавшимися зонами опережающего экономического роста, а именно крупнейшими агломерациями с наиболее динамичным экономическим ростом, крупными городами-центрами регионов, рост которых обеспечивается концентрацией сервисных функций и индустриальных производств, территории, на которых сосредоточена добыча полезных ископаемых и их переработка, порты европейской части России и территории юга России.

После 2012 г. существенный вклад в региональное развитие должны были вносить перспективные центры опережающего экономического роста: агломерации и индустриальные центры большого Поволжья, южного и среднего Урала, города Сибири с более высоким уровнем развития человеческого капитала и потенциалом развития инновационной экономики, порты Севера и Дальнего

Востока, новые центры освоения и переработки природных ресурсов, туристско-рекреационные кластеры.

Однако, на траекторию регионального развития существенное влияние оказал мировой экономический кризис 2008 г. Рассмотрим второй период третьего этапа.

Второй период третьего этапа: 2008-2009 гг.

Региональное развитие в этот период находилось под воздействием как традиционных факторов спада, к которым относятся структурные дефекты, а именно монопрофильность регионов и немодернизированность и отсталость градообразующих видов экономической деятельности; низкая конкурентоспособность градообразующих видов экономической деятельности;

экономическая отсталость регионов, так и под воздействием нового фактора – рисков глобальной экономики.

В этот период в наибольшей степени пострадали регионы, спрос на продукцию которых предъявлял внешний мир (другие страны). По мнению Н.В. Зубаревич⁷⁶, максимальный риск спада характерен для экономик сырьевых и металлургических регионов из-за высокой волатильности цен на их продукцию на мировом рынке. В период кризиса 2008-2009 гг. уязвимыми стали монопрофильные регионы с уязвимой экспортной отраслью инвестиционного цикла: Липецкая область, Вологодская область, Свердловская область, Челябинская область и др.; монопрофильные регионы со специализацией на импортозамещающем машиностроении: Калужская область, Ярославская область, Нижегородская область, Курганская область и т.д.); регионы, формирование доходной части региональных бюджетов которых находится в сильной зависимости от деятельности бюджетоформирующих предприятий (Москва, Вологодская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Липецкая область, Пермский край и др.)

⁷⁶ Публичная презентация Н.В. Зубаревич «Регионы России: от роста к кризису». – 2009 г.

Третий период третьего этапа: с 2010 г.

После кризиса 2008-2009 гг. экономики большинства регионов довольно быстро восстановились, что во многом определялось региональной политикой, направленной на поддержку тех или иных регионов.

Однако, современные процессы, связанные, по сути, с кризисом 2014 г., вновь оказали негативное влияние на региональное развитие.

РА «Эксперт», проведя оценку инвестиционной привлекательности регионов в 2014 г., констатировало следующие тенденции, которые в значительной степени окажут влияние на региональную картину⁷⁷.

1. Государственные инвестиции в реализацию масштабных проектов, сырьевая рента, конвертируемая в рост потребительского спроса, в течение последнего десятилетия формировавшие фундамент экономического благополучия регионов, больше не являются драйверами развития.

2. Сильное влияние на региональное развитие оказали девальвация рубля и санкции. Поскольку, по мнению, РА «Эксперт» отсутствуют «внешние драйверы», качество управления регионов во многом определяется эффективностью региональной власти, которая может способствовать минимизации возникающих рисков.

3. Рассчитывать на значимую поддержку со стороны федерального центра, как это было в период кризиса 2008-2009 гг. регионам сейчас не приходится. По данным РА «Эксперт» «...доля федеральных трансфертов в совокупных доходах регионов, по данным за 9 месяцев 2014 года, сократилась до 18%». Больше всего от этого могут пострадать регионы, где доля собственных доходов в бюджете минимальна, в том числе республики Сибири и Северного Кавказа.

4. Число субъектов, региональный бюджет которых по данным 2013 г. был дефицитным, возросло на 13%, до 77, при этом у 37 регионов бюджетный дефицит превысил предельное установленное значение – 15% собственных до-

⁷⁷ Инвестиционная привлекательность регионов – 2014: время управления. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gaexpert.ru/ratings/regions/2014>

ходов. В III квартале 2014 года социальные обязательства достигли 64% всех расходов региональных бюджетов⁷⁸.

5. Для покрытия дефицита бюджета регионы вынуждены наращивать долг. На III квартал 2014 года он составил 33,8% собственных доходов. Из его общего объема 38% – это краткосрочные кредиты банков с повышенными ставками, что негативно сказывается на величине финансовых рисков. На долю бюджетных кредитов приходится только 31%. Число регионов с долей госдолга более 50% в собственных доходах в III квартале 2014 увеличилось до 41 по сравнению с 34 за тот же период в прошлом году.

Однако, есть и некоторые положительные моменты. Так резкая девальвация рубля дает новые стимулы для развития экономики страны, делая ее вполне конкурентоспособной с точки зрения издержек производства. РА «Эксперт», проводя анализ тенденций 2014 года, отмечает, что, благодаря контрсанкциям, растут регионы с развитым АПК. Наряду с ними генерируют рост субъекты – нефтехимические экспортеры, чьи компании выиграли за счет низкого курса рубля. Особенно выделяются субъекты со значительной долей химических, нефтехимических и нефтеперерабатывающих производств.

Вот такие особенности регионального развития характерны для современной ситуации. Несомненно одно – будет проходить дальнейшая трансформация региональной картины. И понимание эволюционных процессов может помочь регионам избежать ошибок или сгладить их негативное воздействие.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 03 июня 1996 года № 803 «Об Основных положениях региональной политики в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=10590&req=doc>

2. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2001 г. N 717 «О федеральной целевой программе "Сокращение различий в социально-

⁷⁸ Данные РА «Эксперт»: Инвестиционная привлекательность регионов – 2014: бремя управления. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2014>

экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/183843/>

3. Концепция региональной стратегии России. Программа помощи депрессивным районам. / Администрация Президента Российской Федерации. Аналитическое управление Президента РФ. Отдел региональных проблем. М., 1995. [Электронный ресурс]. – URL: <http://geofak2006.narod.ru/Smirnyagin.doc.DOC>

4. Гранберг А. Основы региональной экономики. М., 2000.

5. Зубаревич Н.В. Публичная презентация на Пермском экономическом форуме «Стратегемы экономического прорыва: макроэкономические и налоговые факторы успеха». – Пермь, 2007.

6. Зубаревич Н.В., Мильчаков М.В. «Регионы России: от роста к кризису». – Публичная презентация. 2009 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://pptonline.ru/slide/id/401878>

7. Климанов В.В. Региональное развитие и экономическая самостоятельность субъектов Российской Федерации. 2000. [Электронный ресурс]. – URL: <http://urss.ru/cgi-bin/db.pl?blang=ru&id=1627&lang=Ru&page=Book>

8. Инвестиционная привлекательность регионов в 2005 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2005>.

9. Инвестиционная привлекательность регионов – 2014: бремя управления. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2014>

10. Friedmann J. Regional development policy. Boston: Massachusetts Institute of Technology, 1966.

6.2. Проблемные вопросы реализации интеграционных механизмов в обеспечении жизнедеятельности и развития участников инвестиционно-строительной деятельности

Севек В.К., к.э.н., доцент,

декан экономического факультета Тувинского государственного университета

Севек Р.М., к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента Тувинского государственного университета

Введение

В самом общем виде под интеграцией как способом функционирования и развития участников инвестиционно-строительной деятельности, можно понимать совокупность изменения состояний, новую систему, новое качество процесса и результата гармоничного объединения экономических и социальных явлений в единое целое:

- в рамках идей структурной и функциональной детерминации;
- в контексте идей социально-экономических и организационных взаимодействий субъектов (субъективности интеграционной динамики);
- в рамках институциональной матрицы взаимных ожиданий, понимания, согласия, солидарной деятельности и коммуникаций.

Каждый из приведенных концептуальных подходов к интеграции формирует свой свойственный ему механизм и приоритеты:

- осуществления интеграционных процессов, регулирующих взаимосвязанное функционирование и развитие хозяйствующих субъектов;
- альтернативности проявления форм интеграционных взаимодействий и видов интегрированных структур.

Это требует поиска решения проблемных вопросов в области консолидации ресурсов и усилий, идентификации эффекта синергии результатов и проявления конструктивных форм самоутверждения процесса интеграции.

Процессы интеграционного развития: типология и функций

В современной научной литературе^{79,80,81,82,83,84,85} интеграция трактуется как объединение многих хозяйствующих субъектов на уровне регионального инвестиционно-строительного комплекса (ИСК), ведущих самостоятельную коммерческую деятельность, с обретением общего основания в виде проявления гибкой системы ценностей и способов обеспечения жизнедеятельности, которые приносят новую общую организационную реальность для реализации более высокого качества для участников интеграции^{86,87,88,89,90,91}.

Исследуя процессы интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности, важными задачами рассматриваем:

- во-первых, идентификация интеграционных процессов среди участников инвестиционно-строительной деятельности в период трансформации рыночных отношений в строительной сфере;
- во-вторых, уточнение особенности проявления процессов интеграционного развития в инвестиционно-строительной сфере;

⁷⁹ Асаул А.Н. Интеграция строительных фирм в форме сетевых индустриальных организаций / А.Н. Асаул, И.В. Денисова // Регион, политика, экономика, социология. – 2001. – №1.

⁸⁰ Баринаева В.А. Институциональные условия инновационного развития фирмы / В.А. Баринаева. – М.: Издательский дом «ДЕЛО» РАНХ и ГС, 2012. – 154 с.

⁸¹ Гордеев Д.А. Взаимосвязь инновационного развития субъектов предпринимательства и их организационных структур // Экономическое возрождение России. – 2011. - № 3 (29). – С. 92-99.

⁸² Гужва Е.Г. Формы интеграции предпринимательских структур: теоретический аспект / Е.Г. Гужва, И.А. Агапов // Экономическое возрождение России. – 2011. - № 3. – С. 100-107.

⁸³ Иванов С.Н. Интеграция информационных потоков в регионе с целью снижения транзакционных издержек в строительстве / С.Н. Иванов // Экономическое возрождение России. – 2009. - №4 (18). – С. 67-72.

⁸⁴ Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.

⁸⁵ Методология исследования сетевых форм организации бизнеса [Текст]: коллект. моногр. / М.А. Бек, Н.Н. Бек, Е.В. Бузулукова и др.; под науч. ред. М.Ю. Шерешевой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 2014. – 446 с.

⁸⁶ Асаул А.Н. Инновационно-инновативное развитие России / А.Н. Асаул, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов. – СПб.: СПбГАСУ, 2008. – 192 с.

⁸⁷ Асаул А.Н. Интеграция строительных фирм в форме сетевых индустриальных организаций / А.Н. Асаул, И.В. Денисова // Регион, политика, экономика, социология. – 2001. – №1.

⁸⁸ Асаул А.Н. Кластерный характер развития регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Ежегодник. Вып. 4. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004.

⁸⁹ Асаул А.Н. Организационно-экономическая модель сетевой информационной системы регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Экономическое возрождение России. – 2010. - № 3 (25). – С. 43-55.

⁹⁰ Асаул А.Н. Управление социально-экономическими системами с позиций теории самоорганизации / А.Н. Асаул, В.М. Карпов // Экономическое возрождение России в XXI веке: материалы российской науч.-практ. конф.: научные труды Вольного экономического общества. – М.: СПб.: ВЭО, 2006.

⁹¹ Асаул Н.А. Эволюция отношений технического заказчика, генерального подрядчика и инвестора в региональном инвестиционно-строительном комплексе / Н.А. Асаул, А.В. Лобанов // Вестник гражданских инженеров. – 2010. – № 2 (23). – С. 161-167.

- в-третьих, выявление проблемных вопросов, связанных с развитием интеграционных процессов среди участников инвестиционно-строительной деятельности;
- в-четвертых, уточнение научных подходов, ключевых типологий и реализуемых функций интеграции участников регионального инвестиционно-строительного комплекса;
- в-пятых, уточнение классификационных признаков формирования интеграционных процессов в инвестиционно-строительной сфере;
- в-шестых, идентификация альтернативных вариантов формируемых моделей предпринимательской сети;
- в-седьмых, уточнение взаимосвязи между процессом интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности и условиями обеспечения финансовой устойчивости, конкурентоспособности, экономического роста и развития строительных организаций.

Это круг первоочередных задач исследования, обусловленных поиском решения проблемных вопросов развития интеграционных механизмов в современной инвестиционно-строительной сфере, способных воздействовать на рост и развитие строительных организаций.

Изначально следует акцентировать внимание на то, что в российском строительном бизнесе в последнее время наблюдается активизация по формированию разных процессов интеграционного развития^{92,93,94}. Интеграционное развитие осуществляется в следующих формах^{95,96}:

⁹² Асаул А.Н. Актуальность создания и эффективное управление корпоративными строительными структурами петербургского региона / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Статья Международная академия менеджмента. Науч. тр. Вып. IV. – М., 2003.

⁹³ Асаул А.Н. Основные приоритеты стратегии развития Санкт-Петербурга в инвестиционной сфере // Экономическое возрождение России. 2005. - № 2. – С. 3-8.

⁹⁴ Асаул А.Н. Приватизация предприятий и проблемы их инвестирования (на примере Санкт-Петербурга) // Гуманитарные науки. – 1996. - № 1-2. – С. 41.

⁹⁵ Асаул А.Н. Управление социально-экономическими системами с позиций теории самоорганизации / А.Н. Асаул, В.М. Карпов // Экономическое возрождение России в XXI веке: материалы российской науч.-практ. конф.: научные труды Вольного экономического общества. – М.: СПб.: ВЭО, 2006.

⁹⁶ Асаул В.В. Научные основы концепции экономической инновационной стратегии строительных организаций на основе интеграционных процессов / В.В. Асаул. – СПб.: СПбГАСУ, 2005. – 195 с.

1. В форме горизонтальной интеграции участников ИСК аналогичного профиля, позволяющей получать дополнительные преимущества за счет снижения угрозы конкуренции для участников интеграции.

2. Диверсификации в рамках вертикальной интеграции, отражающей:

а) регрессивную интеграцию: покупку или постройку под жесткий контроль предприятий-поставщиков строительных материалов и подрядчиков;

б) прогрессивную интеграцию: приобретение или постройку под жесткий контроль деятельность риэлторских и рекламных компаний, а также формирование независимой собственной системы по реализации объектов построенного жилья.

Интегрированность в «текущей современности» (по концепции З. Баумана) формирует модель плюралистического делового сообщества, а применительно к деятельности региональных строительных комплексов – систему со многими центрами власти и влияния, с сильным внутренним импульсом к взаимной адаптации (коадаптации)^{97,98,99}, вместо доминирования (по концепции Э. Милса), где расширение преобладает над сокращением, а горизонтальная сегментация самоорганизующихся групп и добровольное членство преобладает над индустриальной вертикальной интеграцией, отношениями иерархии^{100,101}.

Основные организационно-экономические проблемы, связанные с развитием интеграционных процессов, можно сформулировать следующим образом:

– какие силы способны ограничивать развитие интегрированных структур?;

⁹⁷ Асаул А.Н. Организационно-экономическая модель сетевой информационной системы регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Экономическое возрождение России. – 2010. - № 3 (25). – С. 43-55.

⁹⁸ Менеджмент корпорации и корпоративное управление / А.Н. Асаул [и др.]. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 216 с.

⁹⁹ Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.

¹⁰⁰ Методология исследования сетевых форм организации бизнеса [Текст]: коллект. моногр. / М.А. Бек, Н.Н. Бек, Е.В. Бузулукова и др.; под науч. ред. М.Ю. Шерешевой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 2014. – 446 с.

¹⁰¹ Скуматов Е.Н. Предпринимательские сети в хозяйственном комплексе Российской Федерации / Е.Н. Скуматов // Экономическое возрождение России. – 2005. - № 2(4). – С. 41-47; № 3 (5). – С. 53-58.

- при каких условиях хозяйствующие субъекты, объединенные в одну структуру, будут действовать эффективнее, чем автономно?;
- какие организационно-экономические отношения и связи имеют наибольшую эффективность?

В этой связи исходной концепцией нами рассматривается следующая парадигма: происходящие сдвиги в ценностном восприятии пространственных и временных факторов деловой жизни, которые правомерно рассматривать ключевым интегрирующим фактором и системой координат интеграционных взаимодействий в инвестиционно-строительной сфере.

В принципе проявление процесса интеграции – это создание новой системы того или иного типа взаимоотношений на основе трансформации других хозяйствующих субъектов. При этом «внесубъектное» рождение интегрированных систем в реальности невозможно, ибо они формируются путем модификации и рекомбинации связей существующих субъектов. Интеграция в креативном аспекте выступает как формирование нескольких видов цепей – объектов, субъектов, сред (товаропроизводящей, финансовой, информационной и др.), процессов и проектов, а также обмена субъектов результатами своей деятельности и их постоянным приспособлением друг к другу. В конечном итоге в процессе интеграции формируются устойчивые формы взаимодействия между субъектами тех или иных типов, которые носят бинарный или n-арный характер в зависимости от количества интегрируемых субъектов. В частности, на уровне интеграции «объект – объект» имеют место транзакционные взаимодействия, на уровне «субъект – субъект» – кооперационные (сотрудничество), на уровне «субъект – процесс» – конкуренция за ресурсы и эволюционная трансформация процессов^{102,103,104,105}.

¹⁰² Асаул А.Н. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов / А.Н. Асаул, А.В. Лобанов // Экономика Украины. – 2011. - №7. – С. 72-82.

¹⁰³ Асаул А.Н. Природа и структура транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Экономика строительства. – 2008. - № 3. – С. 20-30.

¹⁰⁴ Асаул А.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система / А.Н. Асаул // Экономика строительства. – 2004. - № 6. – С. 16-25.

¹⁰⁵ Смирнов Е.Б. Механизмы формирования партнерских отношений между заказчиком и подрядчиком в инвестиционно-строительном проекте / Е.Б. Смирнов // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 2. – С. 307-314.

Можно правомерно выделить и несколько ключевых типологий и функций интеграции:

- организация производственной деятельности разнородных субъектов, собирание их в целое в ходе систематического хозяйствования;
- контракция – обмен результатами деятельности между субъектами, создание условий для трансакций;
- гармонизация деятельности и состояния всех субъектов с точки зрения согласованности содержания сред и процессов, гармоничное сочетание общесистемных свойств (стабильности и мобильности, организации и самоорганизации, управления и самоуправления и т. д.);
- достижение синергетического эффекта; выравнивающая – преодоление неравенства в развитии различных включенных в систему субъектов;
- инновационная трансформация – интеллектуальная подпитка всех видов субъектов, объектов, сред и процессов интегрированных систем;
- повышение инновационной активности в отрасли;
- эталonoобразующая – создание и поддержание функционирования «образцовых», «совершенных во всех отношениях» строительных систем.

В соответствии с изложенной типологией взаимодействий и функций интеграции можно предложить следующую содержательную классификацию методических подходов к решению интеграционных задач в сфере инвестиционно-строительной деятельности:

Объектный подход, основанный на поддержке эффективности функционирования и развития строительных предприятий, как явно выраженных имущественных комплексов в составе интегрированных систем (объединение, концерн, кластер).

Субъектный подход, ориентированный на развитие совместной кооперационной деятельности автономно функционирующих хозяйствующих субъектов.

Средовой подход ориентирован на создание межсубъектной среды, в частности, институционального, экономического, инновационного, информационного пространств, стимулирующих «правильное» поведение субъектов.

Процессный подход отражает участие субъектов в реализации совместных инвестиционных, операционных, инновационных и других процессов; а также поддержка тех или иных процессных инноваций.

Проектный подход – организация и реализация совместных проектов, развернутых и законченных во времени и пространстве.

Возможно разное сочетание этих подходов при решении конкретных задач интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности. Однако для каждой реальной интегрированной структуры присущи черты объектных, субъектных, процессных и проектных взаимодействий, которые формируют профиль структуры и результаты совместной деятельности, обращаясь к материальной или нематериальной основе интеграции, к внутреннему или внешнему источнику движущей силы^{106,107,108}. Можно предположить, что в отечественной интеграционной политике данные подходы сменяли друг друга на микроуровне.

В частности, в период советской экономики государственной поддержкой пользовались объектный подход и объектные системы – объединения предприятий и вертикально интегрированные производственные компании. На начальной стадии формирования рыночной экономики предпочтение отдавалось средовым системам и средовому подходу – коммерческим, торговым, банковским, инвестиционным системам. Вплоть до кризиса 2008 г. приоритетными были проектный подход и проектные системы. Интеграционная политика носила проектный характер и была направлена на реализацию национальных проектов. С 2010 г. преобладает уже процессная интеграция – стабильно повторяющиеся,

¹⁰⁶ Асаул А.Н. Саморегулируемые организации – главные исполнители создания и управления информационной инфраструктурой регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. – 2010. - № 1. – С. 155-159.

¹⁰⁷ Асаул В.В. Самоорганизация в живых и неживых системах / В.В. Асаул // Экономическое возрождение России. – 2009. - № 4. – С. 29-34.

¹⁰⁸ Петров А.А. Развитие строительного комплекса Северо-Запада на основе кластерного подхода / А.А. Петров, Г.Ф. Токунова // Вестник гражданских инженеров. – 2012. - № 2. – С. 294-301.

воспроизводимые изменения объектов, субъектов и сред усиливаются модернизационными и инновационными процессами^{109,110,111,112}.

Таким образом, каждая интегрированная строительная система, обладая изначально объектными характеристиками (локализованной территорией и ограниченным числом материальных объектов), может быть охарактеризована с помощью соотношения в своем «системном профиле» объектных, субъектных, средовых, процессных и проектных компонентов.

Вместе с тем, изучение потенциала формирования устойчивых взаимосвязей между объектами, субъектами, средами, процессами и проектами на базе «методологического плюрализма» позволяет создать новую типологию многоуровневых, многосубъектных, сложных саморазвивающихся интегрированных структур в региональном и отраслевом контексте. В экономической литературе имеет место несколько видов классификаций интегрированных структур:

- по местоположению, масштабам, уровням централизации ресурсов и потенциала, внутреннему устройству и методам регулирования;
- по распределению собственности, локализации в пространстве и во времени, внутренней конкуренции и т. д.

Каждая из них имеет свою ценность, определенный уровень качества восприятия интеграции и интегрированных структур. При этом все известные классификации интегрированных структур оперируют следующими ключевыми категориями:

- класс объектов и субъектов, входящих в интегрированные структуры (предприятия, межфирменные отношения и связи, среды, процессы, проекты, сети, ассоциации, кластеры и т. д.);

¹⁰⁹ Асаул А.Н. Инновационно-инновативное развитие России / А.Н. Асаул, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов. – СПб.: СПбГАСУ, 2008. – 192 с.

¹¹⁰ Асаул В.В. Научные основы концепции экономической инновационной стратегии строительных организаций на основе интеграционных процессов / В.В. Асаул. – СПб.: СПбГАСУ, 2005. – 195 с.

¹¹¹ Гордеев Д.А. Взаимосвязь инновационного развития субъектов предпринимательства и их организационных структур // Экономическое возрождение России. – 2011. - № 3 (29). – С. 92-99.

¹¹² Забродин Ю.Н., Коликов В.М., Шапиро В.Д. Управление инвестиционно-строительным бизнесом: справ. пособие / Ю.Н. Забродин, В.М. Коликов, В.Д. Шапиро. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омела-Л», 2014. – 502 с.

- совокупность аспектов и контекстов, предпосылок интеграции, на которых фокусируется внимание в той или иной классификации;
- указание сущностных явлений, предметного поля, целей, задач и принципов интеграции;
- типизация взаимоотношений и взаимодействий субъектов и объектов интеграции;
- системное описание изучаемых классов интегрированных структур, исходные принципы концептуально-образного инструментария; способы аргументации и обоснования классификационных подходов;
- основные положения и выводы классификационных подходов с учетом системных представлений интегрированных структур и принятых предпосылок.

Системное описание интегрированных структур базируется на принципах концептуальности, актуализации, суверенности, полифункциональности, многофакторности, полисубъектности, многообразия форм и видов незавершенности интеграции, стратегичности, конфликтности сосуществования, расколотой идентичности, симбиозности, барьерности входа и выхода, альтернативности развития (обретение новой цельности или распад), институализации. Наиболее общей классификацией является пространственно-временная, опирающаяся на особенности взаимодействия субъектов хозяйствования с базовыми сущностями – пространством и временем и основанная на локализации интегрированной структуры в пространстве и времени^{113, 114}. Речь идет об ограниченности/неограниченности занимаемого структурой пространственного объема и временного промежутка. Локализованная в пространстве строительная структура имеет присущие ей пространственные размеры, масштаб деятельности, конфигурацию, границы, т. е. занимает определенный объем и не может занимать все региональное пространство. Временные ограничения указывают на ог-

¹¹³ Агангбьян А. Строительство жилья – локомотив социально-экономического развития страны // Вопросы экономики. – 2012. - № 5. – С. 59.

¹¹⁴ Асаул А.Н. Проблемы перехода от государственного регулирования к общественному (саморегулированию) в инвестиционно-строительной сфере // Вестник Российской академии естественных наук. – 2008. - № 2 (8). – С. 117-122.

раниченный временной интервал (конечное время) функционирования интегрированных структур или неограниченность их существования во времени.

В основу данной классификации положены два базовых понятия: идентификационное пространство (структурированное территориальное и функциональное), образуемое функциями объектов и субъектов интеграции, и идентифицирующие временные признаки, базирующиеся на системе временных координат для элементов пространства. Здесь интеграционная структура выступает как многомерная и мультипространственная система с высокой насыщенностью и плотностью внутренней среды, взаимодействиями различного типа, технологиями, контрактами, центрами влияния, внутреннего давления, традиций, новизны и т. д.

По локализации в пространстве можно выделить операционную, функциональную, межфункциональную, межорганизационную, региональную, межрегиональную и транснациональную интеграцию; по продолжительности взаимодействий и взаимосвязей – долгосрочную/не ограниченную во времени (трест, концерн) и краткосрочную (пул, консорциум); по форме образования – интеграцию путем создания, объединения (слияния), соединения (поглощения), национализации.

Следует также выделять имущественную и управленческую интеграцию хозяйственных систем, микроэкономическую и мезоэкономическую, многоступенчатую иерархическую и горизонтальную сетевую.

Одним из критериев разграничения типов интеграции субъектов хозяйствования могут быть степень централизации производственно-хозяйственных и управленческих функций, добровольности участия предприятий и организаций в объединении; наличие или отсутствие хозяйственной самостоятельности. В соответствии с теорией функциональной интеграции разделяют децентрализованную, частично централизованную и централизованную интеграцию. По характеру отношений между участниками интеграции выделяют производственную, экономическую, организационно-управленческую и коммуникативно-информационную. По целевым установкам различают интеграцию, направлен-

ную на монополизацию отрасли, ограничение конкуренции, увеличение объемов производства, концентрацию и экономию ресурсов, реализацию национальных проектов. По ориентации на конечный результат можно выделить суммативную и синергетическую интеграцию; а по характеру оформления – институциональную, с образованием юридического лица и квазиинтеграцию.

Современные строительные интегрированные структуры исследователи все чаще объединяют не собственность на материальные активы, а общую интеллектуальную и логистическую базы, агентские модели, цепи создания добавленной стоимости в рамках «сетевой демократии» и кластерной политики, достижение эффекта синергии и новых возможностей^{115,116,117,118,119}. При этом все разнообразие интеграционных проявлений может быть реализовано на различных уровнях: проектном, процессном, организационном и межорганизационном. Собственно вся эволюция интеграционных процессов предполагает их реструктуризацию как в проекции на состав и структуру партнеров интеграции, так и в отношении видов их объединения.

На уровне бизнес-процессов можно выделить интеграцию инсорсингового типа, с реализацией всех процессов собственными силами. Аутсорсинговый тип интеграции предусматривает передачу ряда функций сторонним организациям. При виртуальной интеграции все внутренние процессы осуществляют сторонние организации, а при краутсорсинговом типе интеграции используется совокупность интеллектуальных ресурсов группы внутренних и внешних субъектов для разработки более качественных бизнес-процессов и бизнес-проектов. В данном случае организации – участники интеграции специализируются не на

¹¹⁵ Акофф Р. Планирование будущего корпораций. – М.: Прогресс, 1985. – 324 с.

¹¹⁶ Асаул А.Н. Организационно-экономическая модель сетевой информационной системы регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Экономическое возрождение России. – 2010. - № 3 (25). – С. 43-55.

¹¹⁷ Асаул А.Н. Организация как живая система: индивидуальный код-структура (икс – X) субъекта экономической деятельности / А.Н. Асаул, А.П. Чегайдак // Экономическое возрождение России. – 2011. - № 2 (28). – С. 44-53.

¹¹⁸ Асаул А.Н. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов // А.Н. Асаул, А.В. Лобанов // Экономика Украина. – 2011. - №7. – С. 72-82.

¹¹⁹ Севек В.К. Организационно-экономические аспекты управления экономическим развитием строительных организаций на региональном рынке жилищного строительства: монография. – Кызыл: Изд-во ТувГУ, 2013 – 198 с.

определенных видах строительной продукции, а на ключевых процессах (компетенциях)^{120,121,122,123} этих участников.

При процессном подходе интеграцию принято разделять на стадии детерминации, для каждой из которых необходима соответствующая методологическая база. В самом общем виде эти стадии представлены на рис. 1.¹²⁴



Рис. 1 – Процессный подход к обеспечению условий интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности

Осуществление классификации видов интеграции по функциям предполагает осуществление совместной деятельности инициатора и субъектов объединения в рамках основных функций управления: производственного, операционного, инвестиционного, финансового и инновационного менеджмента, инжиниринга, маркетинга, логистики, управления персоналом, интеллектуальной собственностью, клиентской базой и контроллинга.

¹²⁰ Менеджмент корпорации и корпоративное управление / А.Н. Асаул [и др.]. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 216 с.

¹²¹ Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.

¹²² Методология исследования сетевых форм организации бизнеса [Текст]: коллект. моногр. / М.А. Бек, Н.Н. Бек, Е.В. Бузулукова и др.; под науч. ред. М.Ю. Шерешевой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 2014. – 446 с.

¹²³ Петров А.А. Развитие строительного комплекса Северо-Запада на основе кластерного подхода / А.А. Петров, Г.Ф. Токунова // Вестник гражданских инженеров. – 2012. - № 2. – С. 294-301.

¹²⁴ Севек В.К. Механизмы инвестиционно-строительной деятельности / Е.А. Кудеева, В.К. Севек // Экономическое возрождение России. – 2012. - № 1 (31). – С.103-111.

В этой связи определенный теоретический и практический интерес представляет классификационный подход к многоуровневой интеграции инвестиционно-строительной деятельности, раскрывающий сущность операционной, функциональной, межфункциональной и межорганизационной интеграции во внутренней и внешней среде интегрированных образований и отражающий формализованную и регламентированную процедурную, процессную, организационно-управленческую и информационную составляющие интеграции ИСД. Подход к многоуровневой интеграции может быть реализован и в других видах проекции:

- ресурсно-факторной интеграции (объединение наиболее значимых ресурсов и факторов ИСД);
- проектной интеграции (портфель проектов интегрированной строительной организации – конкурентные преимущества проектов);
- производственной интеграции (подрядный портфель строительных работ – конкурентное преимущество работ и услуг);
- операционной интеграции (портфель объектов строительства, готовой продукции, оказанных услуг – конкурентные преимущества объектов, продукции и услуг).

Все множество форм и видов проявления интеграции ИСД хозяйствующих субъектов в рамках регионального ИСК укрупнено представлено на рис. 2 и 3¹²⁵.

¹²⁵ Севек В.К. Механизмы инвестиционно-строительной деятельности / Е.А. Кудеева, В.К. Севек // Экономическое возрождение России. – 2012. - № 1 (31). – С.103-111.



Рис. 2 – Классификация субъектов ИСК, интегрированных по значимым отличительным признакам



Рис. 3 – Механизмы формирования интегрированных структур в сфере инвестиционно-строительной деятельности

В условиях экономического кризиса необходим новый подход к теоретическому и методологическому обоснованию форм и методов интеграции ИСД и хозяйствующих субъектов региональных ИСК в связи с изменением структуры факторов роста и развития строительного комплекса и консолидации преимущественно нематериальных активов в рамках сетевых структур^{126,127,128}.

¹²⁶ Асаул А.Н. Актуальность создания и эффективное управление корпоративными строительными структурами петербургского региона / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Статья Международная академия менеджмента. Науч. тр. Вып. IV. – М., 2003.

¹²⁷ Севек В.К. Обоснование принципов эффективного управления развитием организаций регионального инвестиционно-строительного комплекса / В.К. Севек // Вестник гражданских инженеров. – 2012. - № 3. – С.359-365.

¹²⁸ Севек В.К. Организационно-экономические аспекты управления экономическим развитием строительных организаций на региональном рынке жилищного строительства: монография. – Кызыл: Изд-во ТувГУ, 2013 – 198 с.

Следует особо отметить, что проявляемое структурное разнообразие региональных ИСК является объективной основой для дифференциации моделей интеграции субъектов регионального ИСК. Как показывает практика, вертикальная интеграция имеет ряд существенных недостатков: устранение рыночных сил, создание жесткой взаимной зависимости, ограниченный рынок, нераспределенность рисков, ограниченные возможности для поддержания конкурентоспособности в течение длительного периода, чрезмерно разросшиеся производственные цепочки с устареванием базовых технологий, жесткая связанность стратегических инвестиционных решений, ограниченность комбинирования взаимодополняющими ресурсами.

Этих недостатков в существенной мере лишена горизонтальная интеграция. Наиболее распространенная схема горизонтальной интеграции – предпринимательские сети. В этой связи следует отметить, что впервые в нашей стране профессором А.Н. Асаулом разработано новое направление в отраслевой науке «сетевые организации в строительстве». При этом позитивной оценки заслуживают разработанная и научно обоснованная классификация предпринимательских сетей в строительстве, основные критерии производственных сетевых организаций, а также экономико-организационные механизмы создания сетевых организаций на основе разработки локальных и комплексных бизнес-планов и целевых, в том числе обоснованных принципов двухуровневого управления процессами их создания и функционирования^{129,130,131,132}.

Заключение

По результатам выявления проблемных вопросов реализации интеграционных механизмов в обеспечении жизнедеятельности и развитии участников

¹²⁹ Асаул А.Н. Кластерный характер развития регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Ежегодник. Вып. 4. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004.

¹³⁰ Асаул А.Н. Направление развития региональных инвестиционно-строительных комплексов в РФ // Успехи современного естествознания. – 2011. - № 2. – С. 124-127.

¹³¹ Менеджмент корпорации и корпоративное управление / А.Н. Асаул [и др.]. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 216 с.

¹³² Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.

инвестиционно-строительной деятельности следует сделать следующие выводы:

1. В условиях формирования рыночных отношений интеграция деятельности участников инвестиционно-строительных процессов является объективным способом обеспечения их успешного функционирования и развития, так как ориентирует на новую систему взаимоотношений и новое качество связей.

2. Основой формирования и реализации интеграционных механизмов обеспечения успешного взаимодействия участников инвестиционно-строительной деятельности на строительном рынке правомерно рассматривать:

- новые формы интеграционных взаимодействий участников инвестиционно-строительной деятельности;
- новое качество связей и процесса взаимоотношений в инвестиционно-строительной сфере;
- новые виды интегрированных структур, способных реализовать консолидацию ресурсов участников интеграции в инвестиционно-строительной сфере и обеспечить получение ими синергетического эффекта.

3. К числу основных теоретико-методологических проблемных вопросов, отражающих процессы формирования и реализации интеграционных механизмов в обеспечении жизнедеятельности и развития участников инвестиционно-строительной деятельности, следует отнести:

- обоснование научных подходов к формированию методологического и методического процесса интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности;
- комплексное рассмотрение теоретических и организационно-экономических проблем, связанных с созданием и обеспечением эффективного функционирования механизма интеграционных процессов в инвестиционно-строительной сфере;
- определение сущности интеграционного механизма, его целей, структуры, совокупности принципов, форм, методов и инструментов реализации.

4. Актуальными направлениями решения проблемных вопросов интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности следует рассматривать проработку следующих основных элементов интеграционного механизма:

- научное обоснование концепции интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности на основе комплексного исследования и анализа сложившихся процессов интеграции в отечественной и зарубежной практике и выявления закономерности интеграции в инвестиционно-строительной сфере;

- формирование системы количественно определенных целей интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности на среднесрочную и долгосрочную перспективу;

- выявление и систематизация процессов интеграции в инвестиционно-строительной сфере;

- выявление ключевых типологий и реализуемых функций интеграции участников регионального инвестиционно-строительного комплекса;

- выявление степени воздействия процесса интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности на темпы роста объема работ по виду деятельности «Строительство», темпы и объемы ввода в действие зданий и сооружений, объектов жилищного и социально-культурного назначения, на рост и развитие регионального строительного комплекса, в том числе на потенциал роста и развития строительных организаций регионального строительного комплекса;

- разработка альтернативных моделей управления процессом формирования и развития предпринимательской сети в инвестиционно-строительной сфере.

Литература¹³³

¹³³ По материалу на тему «Проблемные вопросы реализации интеграционных механизмов в обеспечении жизнедеятельности и развития участников инвестиционно-строительной деятельности» для коллективной монографии.

1. Агангбьян А. Строительство жилья – локомотив социально-экономического развития страны // Вопросы экономики. – 2012. – № 5. – С. 59.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпораций. – М.: Прогресс, 1985. – 324 с.
3. Асаул А.Н. Актуальность создания и эффективное управление корпоративными строительными структурами петербургского региона / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Статья Международная академия менеджмента. Науч. тр. Вып. IV. – М., 2003.
4. Асаул А.Н. Инновационно-инновативное развитие России / А.Н. Асаул, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов. – СПб.: СПбГАСУ, 2008. – 192 с.
5. Асаул А.Н. Интеграция строительных фирм в форме сетевых промышленных организаций / А.Н. Асаул, И.В. Денисова // Регион, политика, экономика, социология. – 2001. – №1.
6. Асаул А.Н. Кластерный характер развития регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Ежегодник. Вып. 4. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004.
7. Асаул А.Н. Направление развития региональных инвестиционно-строительных комплексов в РФ // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 2. – С. 124-127.
8. Асаул А.Н. Организационно-экономическая модель сетевой информационной системы регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 3 (25). – С. 43-55.
9. Асаул А.Н. Организация как живая система: индивидуальный код-структура (икс – X) субъекта экономической деятельности / А.Н. Асаул, А.П. Чегайдак // Экономическое возрождение России. – 2011. – № 2 (28). – С. 44-53.

10. Асаул А.Н. Основные приоритеты стратегии развития Санкт-Петербурга в инвестиционной сфере // Экономическое возрождение России. 2005. – № 2. – С. 3-8.
11. Асаул А.Н. Особенности развития Санкт-Петербургского инвестиционно-строительного комплекса / Ученые записки. – 2002. – Вып. 9.
12. Асаул А.Н. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов // А.Н. Асаул, А.В. Лобанов // Экономика Украины. – 2011. - №7. – С. 72-82.
13. Асаул А.Н. Приватизация предприятий и проблемы их инвестирования (на примере Санкт-Петербурга) // Гуманитарные науки. – 1996. – № 1-2. – С. 41.
14. Асаул А.Н. Природа и структура транзакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Экономика строительства. – 2008. – № 3. – С. 20-30.
15. Асаул А.Н. Проблемы перехода от государственного регулирования к общественному (саморегулированию) в инвестиционно-строительной сфере // Вестник Российской академии естественных наук. – 2008. – № 2 (8). – С. 117-122.
16. Асаул А.Н. Региональный инвестиционно-строительный комплекс существует / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Экономика строительства. – 2002. – № 1.
17. Асаул А.Н. Саморегулируемые организации – главные исполнители создания и управления информационной инфраструктурой регионального инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. – 2010. – № 1. – С. 155-159.
18. Асаул А.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система / А.Н. Асаул // Экономика строительства. – 2004. – № 6. – С. 16-25.
19. Асаул А.Н. Управление социально-экономическими системами с позиций теории самоорганизации / А.Н. Асаул, В.М. Карпов // Экономическое

возрождение России в XXI веке: материалы российской науч.-практ. конф.: научные труды Вольного экономического общества. – М.: СПб.: ВЭО, 2006.

20. Асаул В.В. Научные основы концепции экономической инновационной стратегии строительных организаций на основе интеграционных процессов / В.В. Асаул. – СПб.: СПбГАСУ, 2005. – 195 с.

21. Асаул В.В. Самоорганизация в живых и неживых системах / В.В. Асаул // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 4. – С. 29-34.

22. Асаул Н.А. Эволюция отношений технического заказчика, генерального подрядчика и инвестора в региональном инвестиционно-строительном комплексе / Н.А. Асаул, А.В. Лобанов // Вестник гражданских инженеров. – 2010. - № 2 (23). – С. 161-167.

23. Баринаева В.А. Институциональные условия инновационного развития фирмы / В.А. Баринаева. – М.: Издательский дом «ДЕЛО» РАНХ и ГС, 2012. – 154 с.

24. Гордеев Д.А. Взаимосвязь инновационного развития субъектов предпринимательства и их организационных структур // Экономическое возрождение России. – 2011. – № 3 (29). – С. 92-99.

25. Гужва Е.Г. Формы интеграции предпринимательских структур: теоретический аспект / Е.Г. Гужва, И.А. Агапов // Экономическое возрождение России. – 2011. - № 3. – С. 100-107.

26. Забродин Ю.Н., Коликов В.М., Шапиро В.Д. Управление инвестиционно-строительным бизнесом: справ. пособие / Ю.Н. Забродин, В.М. Коликов, В.Д. Шапиро. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омела-Л», 2014. – 502 с.

27. Иванов С.Н. Интеграция информационных потоков в регионе с целью снижения трансакционных издержек в строительстве / С.Н. Иванов // Экономическое возрождение России. – 2009. – №4 (18). – С. 67-72.

28. Менеджмент корпорации и корпоративное управление / А.Н. Асаул [и др.]. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 216 с.

29. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.
30. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса [Текст]: коллект. моногр. / М.А. Бек, Н.Н. Бек, Е.В. Бузулукова и др.; под науч. ред. М.Ю. Шерешевой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 2014. – 446 с.
31. Петров А.А. Развитие строительного комплекса Северо-Запада на основе кластерного подхода / А.А. Петров, Г.Ф. Токунова // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 2. – С. 294-301.
32. Севек В.К. Механизмы инвестиционно-строительной деятельности / Е.А. Кудеева, В.К. Севек // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 1 (31). – С.103-111.
33. Севек В.К. Обоснование принципов эффективного управления развитием организаций регионального инвестиционно-строительного комплекса / В.К. Севек // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 3. – С.359-365.
34. Севек В.К. Организационно-экономические аспекты управления экономическим развитием строительных организаций на региональном рынке жилищного строительства: монография. – Кызыл: Изд-во ТувГУ, 2013 – 198 с.
35. Скуматов Е.Н. Предпринимательские сети в хозяйственном комплексе Российской Федерации / Е.Н. Скуматов // Экономическое возрождение России. – 2005. – № 2(4). – С. 41-47; № 3 (5). – С. 53-58.
36. Смирнов Е.Б. Механизмы формирования партнерских отношений между заказчиком и подрядчиком в инвестиционно-строительном проекте / Е.Б. Смирнов // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 2. – С. 307-314.
37. Яськова Н.Ю. Кризис – замещение управленческого вакуума / Н.Ю. Яськова // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 4 (22). – С. 7-16.

ГЛАВА 7. РЕАЛИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ГОРОДЕ РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

Анопченко Т.Ю., д.э.н., профессор, декан факультета управления

Мошкин И.В., к.э.н., доцент

Боева К.Ю., преподаватель

Федоров А.В., преподаватель

Максимов Д.А., аспирант,

Южный федеральный университет

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в условиях нестабильности современных рынков высокая степень риска компаний требует эффективных управленческих решений по оптимизации и совершенствованию форм и методов управления рыночными субъектами с учетом возможностей использования компанией эволюционирующих методических подходов к организации маркетинговых исследований, в частности изучению и анализу потребителей в сфере защиты прав потребителей. В связи с этим значимость исследуемого вопроса предопределяется реальностью трех групп проблем.

Первая группа проблем заключается в том, что без практического использования новых методов маркетинговых исследований невозможно эффективно осуществлять реализацию услуг. Даже несмотря на то, что теоретические маркетинговые исследования позволяют получать полную и достоверную информацию о субъектах рынка.

Вторая группа проблем вызвана тем, что производство любых продуктов или услуг осуществляется в условиях конкурентной борьбы. Получение и использование объективных данных о рынках сбыта посредством маркетинговых исследований с применением типологизации потребителей услуг может служить одним из способов конкурентной борьбы. Такие исследования предоставляют заказчику максимально полный профиль целевых аудиторий и групп. Кроме того, они помогают менеджменту четко сфокусироваться на выбранных сегментах рынка.

Третья группа проблем возникает в процессе удовлетворения потребности

клиентов. Для этого необходимо не только изучать рыночное поведение потребителей, но и стремиться предопределить их поведение, используя новые методы исследования, как теоретические, так и практические.

По мнению авторов, использование типологизации потребителей по конституциональному типу позволит выбрать перспективный целевой рынок, а затем разработать маркетинговые мероприятия по охвату и развитию этого рынка.

В настоящее время маркетинговые исследования включают все виды исследовательских мероприятий, связанных с планированием, управлением и контролем маркетинга посредством систематического сбора, анализа и отчета о проблемах, которые стоят перед предприятием, а также о путях их реализации в соответствии с маркетинговой ситуацией.

Чтобы провести полноценное маркетинговое исследование, требуется понимание не только специфики изучаемого объекта, например, потребителей товаров и услуг, но и сущности исследовательского процесса.

Проведение маркетинговых исследований состоит из нескольких этапов определенной последовательности. В частности, Борисова В. В. выделяет шесть этапов:

- 1) выработка или определение проблемы и цели исследования;
- 2) отбор источников информации;
- 3) сбор необходимой информации;
- 4) анализ информации и ее обработка;
- 5) выработка рекомендаций;
- 6) представление (описание) полученных результатов маркетинговых исследований.

Анализ интерпретации этапов маркетингового исследования отечественных и зарубежных авторов показал, что исследовательский процесс предполагает следующий алгоритм:

- определение потребности в информации;
- разработка проекта маркетингового исследования;

- сбор данных; анализ маркетинговой информации;
- подготовка отчета и презентации результатов маркетингового исследования.

В современном маркетинговом исследовании помимо составления перечня методов необходимо сконструировать и организовать выбранные методы в систему. Для каждого этапа маркетингового исследования продумывается отдельная совокупность методов. Методика – это как бы модель маркетингового исследования, причем развернутая во времени. "Методика – конкретизация метода, доведение его до инструкций, алгоритма, четкого описания способа существования".

Другими словами, методика – это совокупность приемов, способов исследования, порядок применения и интерпретации полученных с их помощью результатов. Методика зависит от характера объекта изучения; методологии; цели исследования; разработанных методов и т. д.

Часто понятия «методы исследования» и «инструменты исследования» разными авторами употребляются как синонимы. Авторы разделяет мнение, что методами нужно называть более сложные познавательные процедуры, которые включают в себя целый набор различных инструментов исследования. Традиционным является подход, в соответствии с которым в структуре методов и инструментов маркетингового исследования выделяются три уровня: общелогический, теоретический и эмпирический.

К основным эмпирическим методам маркетингового исследования отечественные и зарубежные авторы относят: наблюдение, эксперимент, опрос и сравнение (таблица 1).

Таблица 1

Основные эмпирические методы маркетингового исследования

Эмпирические методы	Характеристика
1	2
Наблюдение	Целенаправленное изучение предметов путем пассивной регистрации исследователем определенных процессов, действий, опирающееся на данные органов чувств (ощущения, восприятия, представления).
Эксперимент	Активное и целенаправленное вмешательство в протекание изучаемого процесса. Объект или воспроизводится искусственно, или ставится в заданные условия, отвечающие целям исследования.

1	2
Опрос	Сбор информации путем установления контактов с объектом исследования.
Сравнение	Суждения о сходстве или различии объектов.

В ходе наблюдения исследователи получают информацию как о внешних сторонах объекта, так и о его свойствах. "Наблюдение может быть непосредственным и опосредованным различными приборами и техническими устройствами. С развитием науки наблюдение становится все более сложным и опосредованным. Основные требования к наблюдению: однозначность замысла; наличие системы методов и приемов; объективность, т. е. возможность контроля путем либо повторного наблюдения, либо с помощью других методов (например, эксперимента). Обычно наблюдение включается в качестве составной части в процедуру эксперимента. Важным моментом наблюдения является интерпретация его результатов – расшифровка показаний приборов".

Итогом наблюдения является описание – фиксация исходных сведений об изучаемом объекте: схемы, графики, диаграммы, таблицы, рисунки и т. д.

Метод наблюдения позволяет не просто регистрировать любые факты, а сознательно отбирать те из них, которые либо подтверждают, либо опровергают идеи исследования. Для этого, проводя наблюдение, следует руководствоваться определенной идеей, концепцией или гипотезой.

Эксперимент как метод маркетингового исследования имеет две взаимосвязанные функции: опытная проверка гипотез и теорий, а также формирование новых концепций.

В ходе эксперимента изучаемый объект изолируется от влияния побочных обстоятельств и представляется в «чистом виде». При этом конкретные условия эксперимента не только задаются, но и контролируются, оптимизируются, многократно воспроизводятся. Можно выделить основные стадии осуществления эксперимента: планирование и построение; контроль; интерпретация результатов.

Метод опроса удобен при проведении описательных исследований путем

выяснения субъективных мнений, предпочтений, установок людей в отношении какого-либо объекта. Сбор первичной информации можно осуществлять двумя основными инструментами исследования – посредством анкет и механических устройств.

«По сравнению с наблюдениями и экспериментом опросы позволяют исследовать относительно широкую область проблем, относящихся к маркетингу. Главная проблема метода опроса состоит в том, как ограничить цели опроса, которые определяют стратегию и интерпретацию полученной информации. С целью опроса связана проблема круга лиц, которые участвуют в опросе (эксперт, торговец, потребитель и др.) При организации опроса уделяют внимание тактике опроса (особенно формулировке вопросов), формам опроса и методам подбора опрашиваемых лиц».

Эффективность выбранного метода опроса всецело зависит от наличия и уровня интенсивности обратной связи с респондентами. А также от репрезентативности выборки, точности высказываний и т. д. Эти параметры определяют стоимостные и временные показатели затрат выборочного метода исследований.

В последние годы наметилась тенденция комбинирования разных источников информации в рамках одного исследования. Например, анкеты по почте, опросы по телефону, персональные интервью и опросы посредством Интернет наиболее широко применяются в обзорных исследованиях.

К классическим методам сегментации потребителей при проведении маркетингового исследования можно отнести методы деления на страты и кластеры по полу, возрасту, социальному статусу, уровню образования, району локализации и др. Сокращенно их еще называют половозрастными либо социально-демографическими методами. Как правило, данные о них представляются в табличном либо графическом виде, например, в форме геодемографических карт.

Анализ отечественной и зарубежной литературы показал, что публикаций, затрагивающих проблему современных методов дифференциации потре-

бителей при проведении маркетинговых исследований, явно недостаточно.

В США этой проблеме уделялось большее внимание, результатом чего стала разработка нового метода деления потребителей по стилям жизни (VALS).

С. Шварц разработал новый психографический метод LOV (List of Values), который является альтернативным методу VALS и также относится к современным методам получения релевантной информации о потребителях.

Позже ученые из США начали работы в области нейромаркетинга по созданию типологии потребителей на основе данных о поведении респондента, получаемых из ЭЭГ (Электроэнцефалографии) и ФМРТ (Функциональной магнитно-резонансной томографии).

В России аналогичными исследованиями занималась Санкт-Петербургская исследовательская фирма COMCON-SPb (в н.в. WorkLine Research) и ее специалисты – Е. Громова и М. Герасимова.

Рассмотрим сущность, положительные и отрицательные стороны упомянутых выше методов.

Метод VALS (аббревиатура по первым буквам от values and lifestyle – ценности и образ жизни) был разработан в 1972 году научным сотрудником Стенфордского исследовательского института Г. Е. Путхоффим по заказу правительства США для Министерства обороны США. В 1978 году благодаря социологу А. Митчеллу метод получил широкое распространение.

VALS – это точка зрения людей, основанная на их мировоззрении, потребностях, желаниях, веровании и демографии. Комплексный подход был предназначен для разработки всеобъемлющей основы для характеристики образа жизни американцев. Описанные А. Митчеллом гипотезы в настоящее время полностью подтвердились в различных областях научных исследований, а сам метод применяется во многих сферах бизнеса и вызывает интерес в самых разных областях, таких как социология, политика, право, образование и медицина.

В 2005 году российские сотрудники фирмы COMCON-SPb представили

оригинальный метод психографической типологизации потребителей. Согласно отечественному методу, потребителей объединяют в несколько групп по сходству тех или иных показателей. Например, по возрасту, уровню жизни и т. д. Но внутри этих групп, сходство поведения людей в которых объясняется внешними причинами (отсутствие возможности приобрести себе некий предмет для личного пользования, предмет не подходит из-за несоответствия возрасту потребителя, религиозным убеждениям и т. п.), вариантов ограничения или, наоборот, случаев императива внешнего мира можно найти достаточно много. Но, как утверждают российские исследователи Е. Громова и М. Герасимова, поведение человека не связано в первую очередь с факторами внешнего воздействия, а больше с внутренними стимулами. Рассмотрим предлагаемую ими типологию.

Принятие решения в ситуации выбора является итогом целого комплекса процессов, затрагивающих самые глубокие уровни человеческой психики.

Стиль жизни, а, следовательно, и стиль потребления является отражением неких внутренних установок человека, системы ценностей, сформировавшейся в его сознании. Е. Громова и М. Герасимова выделяют шесть психографических типов: 1) «карьеристы»; 2) «интеллигенты»; 3) «обыватели»; 4) «независимые»; 5) «гедонисты»; 6) «подражатели».

Модели поведения представителей каждого психографического типа обусловлены их мировоззрением и иерархией ценностей в их сознании. К примеру, для «карьеристов» самым значимым является достижение высокого социального статуса, для «обывателей» — чувство стабильности, для «интеллигентов» наиболее ценно собственное духовное развитие, для «гедонистов» важнее всего ощущение полноты и радости жизни, для «независимых» — сознание собственной свободы, а «подражатели», как и следует из названия психотипа, стремятся максимально повторять стиль жизни и поведение людей, являющихся для них эталоном.

С. Шварц разработал новый психографический метод LOV (List of Values), который явился альтернативой методу VALS. LOV, как и VALS, отно-

сится к современным методам получения релевантной информации в маркетинговых исследованиях.

Итак, наиболее существенной частью теории являются две гипотезы о структуре типов ценностей. Первая гипотеза утверждает, что структура инвариантна относительно различий культур, то есть универсальна. Вторая гипотеза состоит в том, что на основе анализа структур в них можно обнаружить мотивационные конфликты. Обе гипотезы дают определенные продвижения. Первая развивает теоретическую основу психологических ценностей, для которой «универсальность» – несомненный признак фундамента теории, который выходит за рамки только психологической науки. Вторая гипотеза – о мотивационных противоречиях – относится скорее к психологической теории личности, где мотивационные конфликты можно рассматривать либо как движущие силы развития, либо как проблемы, порождающие психопатологию.

Таким образом, современные методы маркетинговых исследований в сфере защиты прав потребителей позволяют развивать теорию и расширить эмпирическую базу и не останавливаться на достигнутом уровне. По мнению авторов, наиболее адекватным методом, способным органично вписаться в современные маркетинговые исследования сферы защиты прав потребителей, является метод конституциональной типологии потребителей «Conty-method». Между тем требуется его дополнительная корректировка с целью применения в банковской сфере, включая адаптацию математических моделей сегментации рынка сферы защиты прав потребителей и разработку методов оценки эффективности внедрения нового метода маркетинговых исследований. Данный метод был опробован на социологическом опросе в сфере защиты прав потребителей.

В Российской Федерации создана и функционирует национальная система защиты прав потребителей. Одним из основных элементов этой системы являются органы местного самоуправления. Именно им отводится важная роль в создании условий для обеспечения и защиты прав потребителей на местном уровне, решении ряда проблемных вопросов этой сферы.

В городе-миллионнике Ростове-на-Дону в настоящий момент потребительский рынок существует в постоянном и динамичном развитии. Совершенствуется организация торговых процессов. Торговые предприятия, стараясь привлечь покупателей, активно применяют различные системы дополнительных услуг при продаже товаров (продажа сертификатов, дополнительные гарантии, акции), используют новые направления продаж (продажи дистанционным способом: посредством сети Интернет, заказа товаров по почте, телевизионная продажа товара по образцам). Таким образом, потребительский рынок находится в непосредственной зависимости от других рынков, влияет на денежные доходы, платежеспособность населения, регулирует товарно-денежные отношения, способствует конкурентоспособности отечественных товаров и всего рыночного механизма, поэтому мониторинг условий развития потребительского рынка, оценка его состояния являются одной из важнейших составляющих социально-экономической политики города Ростова-на-Дону.

В целях изучения уровня правовой грамотности, касающейся компетентности граждан в вопросах защиты прав потребителей, проведено социологическое исследование об уровне информированности и грамотности населения и хозяйствующих субъектов города Ростова-на-Дону в сфере торговли и услуг, а также сравнения полученных данных с результатами анкетирования, полученными в 2013 году.

Эмпирической основой исследования явилось выборочное обследование (методом анкетирования) части населения города Ростова-на-Дону, хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в сфере торговли и бытового обслуживания населения (данные опроса).

Основным методом сбора первичной информации в рамках данного исследования являлся социологический опрос. Анкеты, предлагавшиеся респондентам, включали открытые и закрытые вопросы, ответы на которые подвергались статистическому анализу в статистических пакетах (программном обеспечении) STATISTICA – 6 и SPSS-14. Выбор статистической программы определялся характером конкретных статистических методов использованных в ана-

лизе. Следует отметить, что многие вопросы были составлены по типу «кафетерия», что позволяло одному вопросу фиксировать сразу несколько признаков. Измерение признаков осуществлялось при помощи различных шкал, описание которых дается в тексте информационно-аналитических материалов.

Общее количество опрошенных респондентов - 600 человек. Метод отбора респондентов: смешанная выборка, механизм случайного отбора осуществлялся посредством маршрутного метода, механизм квотного отбора осуществлялся посредством контроля таких признаков как пол, возраст и район г. Ростова-на-Дону проживания респондента.

При данной выборке предельно допустимая погрешность для доли признака составляет 4,4 %, следует отметить, что наиболее вероятная погрешность в два раза ниже (2,2 %).

Исследователи отмечают, что в связи с нечетным количеством анкет по разным направлениям исследования, отсутствием ответов респондентов (отказом отвечать на некоторые вопросы, которые респонденты относили к личным или затруднялись ответить) ЭВМ, в процессе обработки данных, округляла или не учитывала при анализе подобные ответы, что нашло отражение в итоговых результатах, когда коммулятивный процент в таблицах и графиках мог быть не равным 100 процентам, что является нормой и не выходит за рамки статистической погрешности указанной выше.

Для анализа уровня правовой грамотности населения г. Ростова-на-Дону и выявления актуальной ситуации в области отношений населения и хозяйствующих субъектов в сфере торговли, было проведено анкетирование. При социологическом опросе использовались анкеты, разработанные в соответствии с техническим заданием и согласованные с заказчиком (Департаментом экономики города Ростова-на-Дону).

Выборочная совокупность анкетирования составила 300 человек (респондентов). В процессе исследования были получены данные от респондентов различных возрастных групп начиная с 18 лет. Для обеспечения соответствия данных, полученных на данной выборке, генеральной совокупности, результа-

ты анкетирования были подвергнуты процедуре взвешивания по показателям пола и возраста. При этом использовались данные о поло-возрастном составе населения города, предоставляемые Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. В анкетировании приняли участие респонденты-представители всех основных районов г. Ростова-на-Дону. Процентное соотношение представителей различных районов в нашем исследовании отражено в диаграмме 1:



Рис. 1 – Распределение респондентов-участников исследования по районам города, (%)

Социальный статус и род занятий респондентов в общих чертах отражен в диаграмме 2:

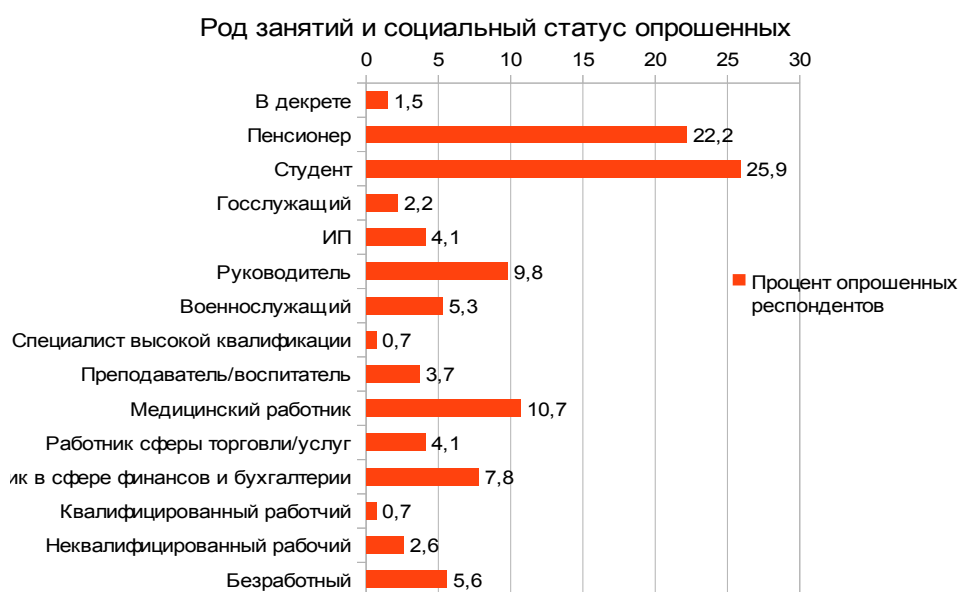


Рис. 2 – Род занятий и социальный статус опрошенных

Как видно из диаграммы 2, наиболее часто встречающиеся в опросе группы населения – это пенсионеры и студенты. Представители иных статусов и профессий репрезентированы, в целом, равномерно, хотя отдельные категории населения (квалифицированные рабочие и специалисты высокой квалификации) оказались представленными в выборке минимально.

Уровень доходов респондентов распределился следующим образом: (диаграмма 3). Уровень дохода менее 10 тысяч рублей в месяц отмечается у 13,7% опрошенных респондентов. Респонденты с уровнем дохода от 10 до 15 тысяч рублей в месяц составляют 32,7 % выборки. У 37,8 % опрошенных уровень дохода от 15 до 30 тыс. рублей и у 15,9 % – свыше 30 тысяч рублей в месяц.

Количество детей в семьях опрошенных респондентов распределяется следующим образом. Среди респондентов у 35,9% детей нет, у 27,4% один ребенок, у 28,9% два ребенка, а у 7,8% три и более детей.

В соответствии с основными целями и задачами проводимого исследования, в ходе анкетирования был изучен уровень знания населением потребительского законодательства, в частности, Закона РФ «О защите прав потребителей». Соответствующий вопрос «Знаете ли Вы потребительское законодательство, в том числе, закон РФ «О защите прав потребителей?» открывает анкету. Ответы респондентов на этот вопрос отражены на диаграмме 5 и распределились следующим образом: хорошо свое знание оценивает 23,7% населения; имеет общее представление 63,1%, о своем незнании соответствующего законодательства заявляет 11,1% опрошенных. 2,1% респондентов отказались отвечать на данный вопрос.

На вопрос о возможности самостоятельно защищать свои права при более полном информировании по правам потребителя утвердительный ответ дает 54,5% опрошенных, отрицательный – 3,5%, 39,4 % затрудняется дать ответ.

Для того, чтобы понять каким образом складывается структура знания населением законодательства в области защиты прав потребителей нужно оценить не только наличную ситуацию информированности населения, но и выяснить, насколько население готова повышать степень своей

осведомленности в этом вопросе. В рамках анкетирования выяснили, пользуются ли респонденты информацией, размещенной на стендах торговых организаций. Было установлено, что такой информацией пользуются 37,5% респондентов, 49% данную информацию не используют. 14,3 % опрошенных заявляет, что такая информация на стендах отсутствует.

Распределение ответов на вопрос об использовании информационных материалов в торговых организациях по районам приняло вид, отраженный в диаграмме 3.

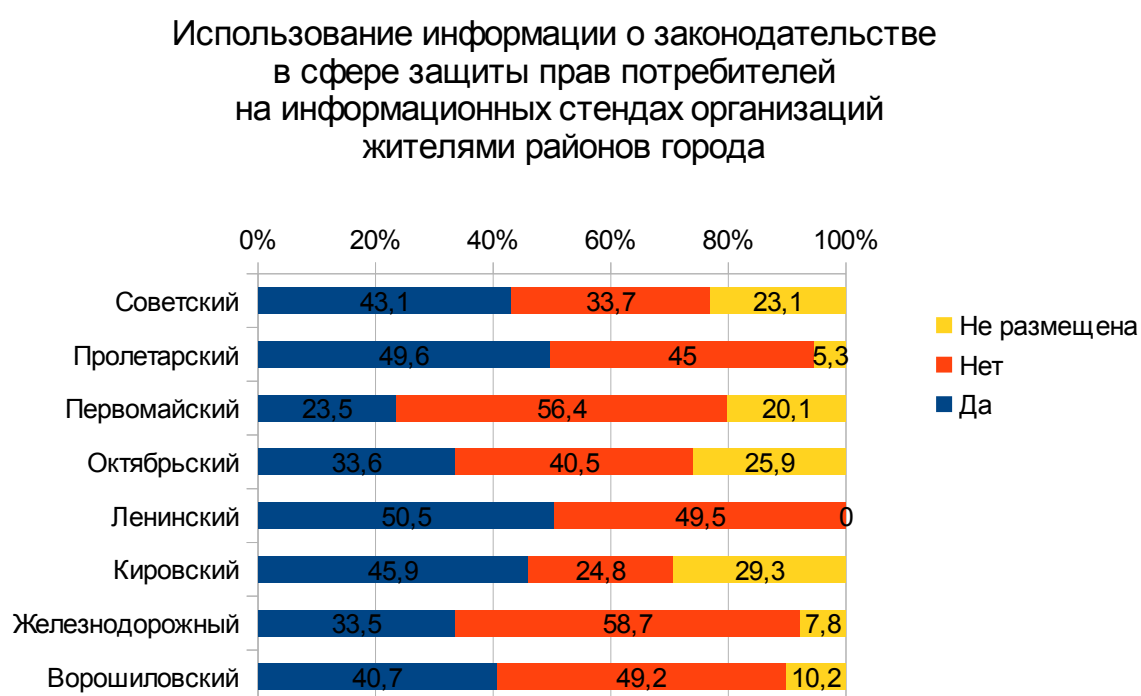


Рис. 3 – Использование информации о законодательстве в сфере защиты прав потребителей на информационных стендах организаций жителями районов города

Как следует из представленных данных, наилучшие показатели по уровню представленности необходимой информации на информационных стендах торговых организаций отмечаются в Ленинском районе. Здесь же эту информацию потребители используют в наибольшей степени. В наименьшей степени информация о правах потребителя представлена на информационных стендах организаций Кировского района, а самый низкий уровень использования этой информации отмечается среди жителей Первомайского района.

Проанализировав степень связности между показателями знания прав потребителей и использования информации, размещенной на стендах торговых организаций, установили, что среди тех, кто оценивает свое знание законодательства в области защиты прав потребителя как хорошее, большинство пользуется информацией, размещенной на стендах организаций (6% пользуется информацией, 34,3% — не пользуются, 5,7% — указывают на то, что подобная информация не размещена). В то же время среди тех, кто оценивает свое знание законодательства в области защиты прав потребителей средне, процент использующих соответствующую информацию, размещенную на стендах организаций, уже значительно меньше (35,2% пользуются информацией, 44,1% не пользуются, 20,7% утверждает, что нужная информация в организациях не размещена).

Наконец, среди тех респондентов, которые отрицательно ответили на наш вопрос о знании законодательства в области защиты прав потребителей, 29% используют информацию, размещенную на стендах организаций сферы торговли, 58% не используют и 12,9% заявляют об ее отсутствии.

Приведенные данные позволяют прийти к выводу о том, что наиболее распространенным является вариант наличия у граждан лишь общего представления о законодательстве в области защиты прав потребителей. В то же время, тот факт, что большему уровню знания законодательства соответствует более активное использование информации, размещенной на стендах организаций сферы торговли говорит о достаточно высоком уровне эффективности такого способа для повышения правовой грамотности населения в области защиты прав потребителей.

Исследован опыт респондентов, связанный с различного рода нарушениями прав потребителей в сфере торговли. Были рассмотрены наиболее типические способы нарушения законодательства в области защиты потребительских прав и категории товаров, при реализации которых эти нарушения допускаются. На основе оценок респондентов проанализировали также то, насколько

качественно соблюдаются нормы по защите потребительских прав в торговых организациях различных типов.

Для того чтобы получить общую картину качества обслуживания в различных торговых организациях, в ходе анкетирования было предложено респондентам оценить качество обслуживания по шкале от 1 до 5. В диаграмме 4 отображены средние оценки для каждого типа организаций сферы торговли.



Рис. 4 – Средняя оценка качества обслуживания в различных торговых организациях по пятибалльной шкале

Как это следует из приведенной диаграммы, наивысшую оценку респондентов в плане уровня обслуживания получили специализированные магазины. Хуже всего уровень обслуживания оценен для рынков и магазинов шаговой доступности.

Одним из наиболее распространенных типов нарушения прав потребителей в сфере торговли является не предоставление потребителю по его требованию чека контрольно-кассовой машины (при наличии), товарного чека или иного платежного документа, подтверждающего получение хозяйствующим субъектом платы за проданный товар. С данным нарушением прав потребителя наши респонденты сталкиваются с различной частотой в торговых организациях разного типа. Наши респонденты сталкивались с невыдачей по

требованию платежного документа на рынках – 33,6% опрошенных; в фирмах крупноформатной торговли и обслуживания – 12,4%; в фирмах шаговой доступности – 27,3% респондентов, в специализированных организациях бытового обслуживания – 7,5%.

Для каждого из изучаемых форматов торговли рассмотрели основные типы продовольственных товаров с точки зрения их качества. Для этого просили респондентов сообщить о случаях приобретения некачественных продовольственных товаров разного типа в торговых организациях. Результаты их ответов отражены в таблице 2.

Согласно приведенным данным в таблице 2, наиболее безопасными с точки зрения риска приобретения некачественных продовольственных товаров оказываются специализированные магазины. 48,1% опрошенных вообще не сталкивались здесь со случаями приобретения товаров ненадлежащего качества. Следом за специализированными магазинами в рейтинге качества идут рынки. Здесь с товарами ненадлежащего качества не сталкивалось 45% респондентов. Наиболее рискованным оказывается приобретение продовольственных товаров в магазинах крупноформатной торговли: только 39% опрошенных заявляют, что не сталкивались здесь с некачественными товарами.

Основную группу риска с точки зрения качества товара составляет молочная продукция, за ней следует мясная и рыбная продукция, а затем – хлебобулочные изделия.

Таблица 2

Результаты ответов о случаях приобретения некачественных товаров

		Рынки	Магазины крупноформатной торговли	Магазины шаговой доступности	Специализированные магазины
1	2	3	4	5	6
1	Молочная продукция	6,6%	16,0%	10,0%	1,3%
2	Кулинарная продукция	3,3%	2,8%	2,5%	1,7%
3	Кондитерские изделия	0,7%	2,6%	2,5%	1,7%
4	Бакалейная продукция (крупы, макаронные изделия, мука и т.д.)	3,8%	2,7%	1,9%	0,3

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
5	Хлебо-булочная продукция	1,0%	2,6%	6,3%	1,4%
6	Продукция мясной переработки (колбасы, сосиски и т.д.)	0,0%	5,0%	6,3%	0,3%
7	Мясная продукция (кроме рыбы и птицы)	0,7%	1,0%	1,3%	3,5%
8	Рыбная продукция	4,9%	4,7%	1,7%	0,6%
9	Продукты птице-перерабатывающей промышленности	0,7%	3,2%	3,5%	1,6%
10	Полуфабрикаты, в том числе и мясные	2,6%	2,4%	2,2%	1,0%
11	Консервные изделия	1,0%	2,3%	0,9%	1,0%
12	Фруктоовощная продукция	5,1%	1,0%	2,8%	1,6%
13	Алкогольная продукция	0,6%	2,2%	0,0%	0,0%
14	Не приходилось сталкиваться	45,0%	39,0%	42,3%	48,1%

Аналогичным образом рассмотрели опыт приобретения нашими респондентами некачественных непродовольственных товаров. Полученные результаты представлены в таблице 3:

Таблица 3

Опыт приобретения респондентами некачественных непродовольственных товаров

		Рынки	Магазины крупноформатной торговли	Магазины шаговой доступности	Специализированные магазины
1	2	3	4	5	6
1	Одежда взрослая/детская	4,9%	3,1%	2,7%	1,6%
2	Обувь	3,1%	3,1%	1,7%	2,3%
3	Средства гигиены	0,0%	1,3%	1,3%	2,0%
4	Спортивный инвентарь	0,6%	3,3%	0,6%	0,0%
5	Товары для детей (игрушки, книги и т.д.)	1,8%	0,3%	2,0%	5,2%
6	Парфюмерно-косметические товары	1,0%	1,7%	1,4%	0,7%
7	Бытовая техника	0,0%	4,8%	0,7%	4,8%
8	Мебель	1,6%	0,3%	1,6%	1,4%

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6
9	Радиоэлектронная аппаратура	2,0%	5,8%	0,6%	2,3%
10	Товары бытовой химии	2,8%	1,0%	1,6%	0,7%
11	Животные и растения	0,0%	0,7%	0,6%	1,4%
12	Транспортные средства	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
13	Строительные материалы	1,0%	1,3%	0,9%	2,3%
15	Не приходилось сталкиваться	51,7	49,2%	51,4	48,6%

Как видно из приведенных данных таблицы 3, наиболее безопасными с точки зрения риска приобретения некачественных непродовольственных товаров оказываются рынки. 51,7% респондентов сообщают, что не сталкивались здесь с некачественными непродовольственными товарами. Специализированные магазины, которые для продовольственных товаров показывали наилучший результат, здесь оказываются в самом низу рейтинга. Из товаров в группу риска входит одежда для детей и взрослых, приобретенная на рынках, и радиоэлектронная аппаратура, купленная в магазинах крупноформатной торговли. В целом же, ориентируясь на опыт респондентов, можно отметить, что в Ростове-на-Дону для непродовольственных товаров опасность столкнуться с ненадлежащим качеством продукции ниже, чем для продовольственных.

Также в ходе исследования проанализировали то, насколько эффективно наши респонденты используют информацию, которую производитель обязан предоставлять для реализуемого продукта, а также, в целом, представленность такой информации для реализующихся в городе продовольственных товаров.

При приобретении продовольственных товаров на информацию о производителе всегда обращают внимание 35% респондентов, иногда – 48,7%, никогда – 10,6%. На наличие данных о товаре всегда обращают внимание 26,9%, иногда – 50,5%, никогда – 18%. Наконец, на данные о сроке годности всегда обращают внимание 72% респондентов, иногда – 25,4% и никогда – только 2%. 12,8% респондентов сталкивались с отсутствием на упаковке продовольствен-

ного товара информации о производителе товара, 19,4% – с отсутствием сведений о самом товаре и 28,8% – с отсутствием сведений о сроке его годности.

Чаще всего необходимая информация на упаковке отсутствует, по мнению опрошенных жителей города, при покупке продовольственных товаров на рынках (53,4%), реже всего – в специализированных магазинах (1%).

В рамках исследования был проанализирован опыт населения по защите своих прав потребителя в сфере торговли. В рамках анкетирования задавали вопросы о личном опыте защиты своих прав потребителя, самостоятельно или при поддержке различных организаций.

Также в процессе анкетирования ставились вопросы об опыте написания письменных претензий, опыте общения с сотрудниками магазинов при защите своих прав; также были заданы вопросы об отношении респондентов к тем или иным путям возможных улучшений механизмов реализации и защиты прав потребителя.

57,5 % опрошенных приходилось отстаивать свои права самостоятельно, 2% прибегали к помощи органов управления Роспотребнадзора, 8,1% защищали свои права при поддержке органов местного самоуправления, 28,8% – с помощью судебных органов. 2,5% опрошиваемых затруднились дать ответ. При этом случаев защиты потребителями своих прав при поддержке общественных организаций не зафиксировано.

В то же время, сами опрошиваемые не склонны высоко оценивать значимость собственной информированности о товаре. Только 6% опрошенных заявляют о том, что большая информированность о товаре позволила бы им избежать случаев нарушения их прав со стороны поставщиков. 49,5% не считают, что хорошая информированность могла бы каким-то образом помочь им. 44,4% опрошенных затруднились ответить на этот вопрос.

Большинство респондентов (78,2% выборки) положительно относится к возможности предоставления информации о товарах с применением шрифта Брайля.

52 % опрошенных имеют опыт обращения в торговую организацию с письменной претензией на качество обслуживания. При этом 22,2 % респондентов, обращавшихся с письменной претензией, было полностью удовлетворено в своих требованиях. Требования 8,1% не были удовлетворены. Требования 15,2% были удовлетворены частично.

При этом респондентам было предложено оценить уровень профессионализма сотрудников организации при обращении с письменной претензией. Ответы распределились следующим образом: 26% – да, 9,6% – нет, 9,1% – не во всех случаях, 54,5% – затруднились в ответе.

В целом, таким образом, уровень компетентности сотрудников торговли в сфере защиты прав потребителей, по оценкам опрошенных, является в Ростове достаточно высоким. Также, организации в достаточно высокой степени ориентированы на удовлетворение претензий граждан при нарушении в их отношении законодательства в сфере защиты прав потребителей.

Относительно причин, которые могут помешать отстаивать собственные права потребителя, респонденты указывают, прежде всего, чрезмерную хлопотность этого занятия (60,6% опрошенных), затем – неверие в успех затеи (11,2%), незнание организаций, куда можно обратиться за помощью (5,6%), а также неверие в успех затеи (4%). 16,1% опрошенных затруднились дать ответ на данный вопрос.

Также в ходе анкетирования было зафиксировано мнение граждан о том, насколько простая электронная форма подачи заявления о нарушении облегчила бы им самостоятельную защиту своих прав потребителя. Так, 37,4% опрошенных считает, что упростила бы в некоторых случаях. 30,3% полагает, что сильно облегчила бы. 24,2% считает, что никак не повлияло бы. Для 3,5% личная подача заявления кажется более простой. 2% затруднилась ответить.

Относительно необходимости внешнего контроля деятельности организаций, занимающихся обслуживанием населения, мнения респондентов распределяются следующим образом: 14,1% считает, что рынок должен регулировать себя сам и внешний контроль не нужен. 34,8% опрошенных

полагает, что необходим жесткий контроль, 48,5% считают, что контроль должен быть умеренным и избирательным. 2,5% не дали ответа на вопрос. Большинство респондентов придерживаются промежуточного, компромиссного варианта.

Мнения респондентов относительно того, каким образом можно улучшить работу среди граждан по вопросам защиты прав потребителей в рамках обслуживания населения, представлены в таблице 4.

Таблица 4

Мнения респондентов

Увеличение количества публикаций в СМИ	63,5%
Увеличение количества печатных публикаций массовой доступности	39,9%
Наличие телефонов горячей линии в органах местного самоуправления	57,6%
Усиление мер общественного контроля соблюдения Закона «О защите прав потребителей»	44,9%
Увеличение консультационных пунктов, общественных приемных по защите прав потребителей	35,4%
Введение соответствующих спецкурсов и элективов в учебных заведениях	12,1%
Проведение семинаров и лекций соответствующей тематики на предприятиях и в организациях сферы торговли.	11,2%

Наиболее эффективными мерами, таким образом, видятся увеличение публикаций в СМИ, наличие телефонов горячей линии в органах местного самоуправления и общественных приемных по защите прав потребителей.

Соотношение цена/качество, таким образом, демонстрирует, по большей части, негативную динамику: для большинства услуг и во всех типах организаций по обслуживанию населения отмечается рост цен на фоне падения качества обслуживания. Исключение здесь составляют, отчасти, организации крупномасштабной торговли и обслуживания, где, по свидетельству информантов, рост цен сопровождается улучшением качества обслуживания.

Для оценки выполнения поставщиками услуг обязательств по необходимому информированию потребителя в рамках анкетирования задавали респондентам вопросы о предоставлении информации о поставщике услуги, информации об услуге, информации о сроках гарантийных обязательств по услуге. Полученные данные отражены в диаграммах, где указано процентное соотношение ответов респондентов на указанные вопросы.

По данным анкетирования, информацию о поставщике предоставляют всегда 66,7 % опрошиваемых, иногда – 23,7 процентам опрошиваемых, никогда – 2%. 7,6 % опрошенных затруднились ответить на этот вопрос.

Информация о самой услуге предоставляется всегда 76,3 процентам респондентов, иногда – 19,2 процентам респондентов, ответы «никогда» отсутствуют. 4,5% анкетированных затруднились ответить на вопрос.

Информация о гарантийных обязательствах предоставляется всегда 72,7 процентам потребителей, иногда – 21,2 процентам. 6,1% опрошенных затруднились дать ответ; ответов «никогда» не зафиксировано.

Таким образом, необходимая информация о поставщике услуги, самой услуге и гарантийных обязательствах по ней предоставляется поставщиком в подавляющем большинстве случаев.

В рамках исследования был проанализирован опыт населения по защите своих прав в ситуации, когда поставщики услуг предоставляли услуги не надлежащего качества.

Для этого в анкету были включен вопрос о том, приходилось ли респонденту защищать свои права при оказании некачественной услуги и каким образом реализовывалась эта защита. Также в анкете ставился вопрос о том, была бы ли защита собственных прав более эффективной при лучшем знании респондентом соответствующего законодательства.

Также в процессе анкетирования ставились вопросы об опыте написания письменных претензий, опыте общения с сотрудниками организаций при защите своих прав; также были заданы вопросы об отношении респондентов к тем или иным путям возможных улучшений механизмов реализации и защиты прав потребителя.

4% опрошенных заявляют о том, что большая информированность об услуге позволила бы им избежать случаев нарушения их прав со стороны поставщиков услуг. 51,5% не считают, что хорошая информированность могла бы каким-то образом помочь им. 44,4% опрошенных затруднились ответить на этот вопрос.

Большинство респондентов (73,2% выборки) положительно относится к возможности предоставления информации об услугах бытового обслуживания с применением шрифта Брайля. 52 % опрошенных имеют опыт обращения в организацию, оказывающую услуги, с письменной претензией на качество обслуживания. При этом 22,2 % респондентов, обратившихся с письменной претензией, было полностью удовлетворено в своих требованиях. Требования 8,1% не были удовлетворены. Требования 15,2% были удовлетворены частично.

При этом респондентам было предложено оценить уровень профессионализма сотрудников организации при обращении с письменной претензией. Ответы распределились следующим образом: 10,1% – да, 9,6% – нет, 25% – не во всех случаях, 54,5% – затруднились в ответе.

Иными словами, при достаточно высокой вероятности полного или частичного удовлетворения требований граждан при обращении с письменной претензией в обслуживающую организацию, большинство респондентов отмечает, что действия сотрудников организаций в этих случаях были профессиональными далеко не всегда.

При этом, 75% респондентов, оценивающих действия сотрудников как профессиональные, были полностью удовлетворены в своих требованиях. С другой стороны, среди тех, чьи требования были удовлетворены частично, 51 % также считает действия сотрудников профессиональными и 40,4% считает, что эти действия были профессиональными не всегда. Последнее позволяет утверждать, что оценка респондентами уровня профессионализма сотрудников обслуживающих организаций мало зависит от факта удовлетворения претензии. Типичную модель реагирования обслуживающих организаций Ростова на письменные претензии граждан можно описать, таким образом, как лояльную к клиентам на фоне сниженной компетентности в области законодательства о защите прав потребителей.

Относительно причин, которые могут помешать отстаивать собственные права потребителя, респонденты указывают, прежде всего, чрезмерную хлопотность этого занятия (55,6% опрошенных), затем — неверие в успех затеи

(16,2%), незнание организаций, куда можно обратиться за помощью (5,6%), а также неверие в успех затеи (4%). 16,1% опрошенных затруднились дать ответ на данный вопрос.

Также в ходе анкетирования было зафиксировано мнение граждан о том, насколько простая электронная форма подачи заявления о нарушении облегчила бы им самостоятельную защиту своих прав потребителя в сфере оказания услуг. 37,4% опрошенных считает, что упростила бы в некоторых случаях. 30,3% полагает, что сильно облегчила бы. 24,2% считает, что никак не повлияло бы. Для 3,5% личная подача заявления кажется более простой. 2% затруднилась ответить.

Относительно необходимости внешнего контроля деятельности организаций, занимающихся обслуживанием населения, мнения респондентов распределяются следующим образом: 14,1% считает, что рынок должен регулировать себя сам и внешний контроль не нужен. 34,8% опрошенных полагает, что необходим жесткий контроль, 48,5% считают, что контроль должен быть умеренным и избирательным. 2,5% не дали ответа на вопрос. Большинство респондентов придерживаются промежуточного, компромиссного варианта.

Мнения респондентов относительно того, каким образом можно улучшить работу среди граждан по вопросам защиты прав потребителей при оказании услуг в рамках обслуживания населения, распределились следующим образом:

Таблица 5

Мнения респондентов

Увеличение количества публикаций в СМИ	53,5%
Увеличение количества печатных публикаций массовой доступности	39,9%
Наличие телефонов горячей линии в органах местного самоуправления	59,6%
Усиление мер общественного контроля соблюдения Закона «О защите прав потребителей»	44,9%
Увеличение консультационных пунктов, общественных приемных по защите прав потребителей	49,5%
Введение соответствующих спецкурсов и элективов в учебных заведениях	12,1%
Проведение семинаров и лекций соответствующей тематики на предприятиях и в организациях по оказанию услуг.	18,2%

Наиболее эффективными мерами, таким образом, видятся увеличение публикаций в СМИ, наличие телефонов горячей линии в органах местного самоуправления и общественных приемных по защите прав потребителей. Наименее эффективным видится введение соответствующих спецкурсов и элективов в учебных заведениях.

Таким образом, по результатам проведенного исследования в 2014 году у 40% организаций, предоставляющих услуги, присутствует служба/ специалист по работе с обращениями потребителей, 52% планируют ее создание в ближайшее время.

Большинство жителей города Ростов-на-Дону информированы о потребительском законодательстве, в частности о Законе «О защите прав потребителей». Данный показатель говорит о положительных результатах проведенной работы в предыдущие периоды. Дальнейшее проведение информационно-разъяснительных мероприятий сможет не только поддержать заданный уровень, но и увеличить долю населения, владеющего информацией о своих правах и способного защитить их самостоятельно, т.е. при обращении в соответствующие органы исполнительной власти.

В 2014 году права потребителя приходилось отстаивать большинству ростовчан, обратившихся за услугами. Большинство обратившихся ростовчан (от респондентов, которым приходилось отстаивать свои права в отчетный период) требования были удовлетворены полностью, каждый пятый респондент указал, что их требования удовлетворены частично. Только 9% респондентов указали, что их требования не были удовлетворены вообще. Таким образом, сложившаяся ситуация свидетельствует об увеличении правоприменительных практик потребителей в области потребительского законодательства, в том числе и федерального закона "О защите прав потребителей".

Данные 2014 года зафиксировали сокращение количества респондентов, которые не смогли бы защитить свои при обладании более полной информацией по защите своих прав. Это свидетельствует о росте уверенности потребителей в случае самостоятельной защиты потребительских прав, также данные го-

ворят о повышении общего уровня знаний потребительского законодательства. Следует отметить эффективность проведенных мероприятий компетентных служб в течение 2013-2014 гг.

Наиболее эффективными способами донесения информации в области потребительского законодательства являются:

- наличие телефона горячей линии в органах местного самоуправления,
- увеличение количества публикаций в СМИ,
- проведение семинаров,
- ужесточение мер наказания за предоставления некачественных услуг,
- увеличение количества печатной информации.

Таким образом, регулярное использование перечисленных инструментов, таких как «телефон горячей линии» и СМИ позволит увеличить уровень потребительской культуры населения.

Что касается хозяйствующих субъектов в сфере оказания услуг, то можно отметить рост осведомленности сотрудников организаций о последствиях нарушения прав потребителей. Более половины сотрудников осведомлены о последствиях нарушения прав потребителей в полном объеме. Данный уровень можно охарактеризовать как «высокий» и говорит о знании сотрудников организаций законов о защите прав потребителей и последствиях их нарушения.

Тем не менее, в большинстве хозяйствующих субъектов, оказывающих услуги населению специального отдела/ специалиста по работе с обращениями потребителей на момент проведения исследования не имелось, но планировалась организацией в ближайшем будущем. На каждом пятом предприятии/организации, предоставляющем услуги, присутствует служба/специалист по работе с обращениями потребителей. Каждое десятое предприятие/организация не имеют данной службы и не планируют ее создание.

Используя результаты системы обратной связи с потребителями, частью которой является настоящие информационно-аналитические материалы, представляющие собой результаты исследования в сфере защиты прав потребителей, можно сделать вывод, что не все потребители обладают достаточным

уровнем правовой грамотности в сфере защиты прав потребителей, некоторые не знают, куда можно обратиться за помощью. Необходимо расставить акценты, дать четкие рекомендации – простые и понятные советы, как действовать в той или иной ситуации, научить потребителей правильному потребительскому поведению как перед приобретением товара, (работ, услуг), так и после.

Стратегической целью политики в сфере защиты прав потребителей является создание условий для реализации гражданами своих законных интересов и прав. К основным задачам в области защиты прав потребителей следует отнести:

1. Организация системы информирования населения по вопросам потребительской политики, о состоянии потребительского рынка товаров (работ, услуг), о добросовестных изготовителях, исполнителях, обучение граждан потребительской культуре поведения.

2. Совершенствование работы по консультированию и информированию населения и хозяйствующих субъектов.

3. Содействие в продвижении качественных конкурентоспособных товаров и услуг на потребительский рынок, участие в проведении выставочных мероприятий.

Решение поставленных вопросов позволит на качественно новом уровне обеспечить защиту прав потребителей, способствует развитию потребительского рынка и улучшит качество жизни жителей города Ростова-на-Дону.

Защита прав потребителей, а также безопасность и качество поступающих и реализуемых товаров (работ, услуг) на потребительском рынке является одним из важнейших социально значимых направлений государственной политики. Защита прав потребителей, в том числе и обеспечение потребителей безопасной и качественной продукцией – это, прежде всего, защита соответствующих прав конкретного гражданина, чьи нарушенные интересы могут быть эффективно восстановлены только при должной организации деятельности в этом направлении на региональном и местном уровне.

Развитие современного рынка товаров и услуг ведет к возникновению новых проблем правового, экономического, организационного и социального характера.

Перечень основных мероприятий, направленных на улучшение правовой грамотности жителей города Ростова-на-Дону:

- организация и проведение информационно-просветительской работы по вопросам защиты прав потребителей, реализуемых на потребительском рынке города в форме семинаров, круглых столов, совещаний, тренингов, олимпиад и т.п.;

- организация работы мобильной приемной по вопросам защиты прав потребителей;

- систематизированное распространение информации о профильных структурах, осуществляющих деятельность по защите прав потребителей: органов управления Ростпотребнадзора, органов местного самоуправления (Департамент экономики города Ростова-на-Дону), общественных организаций прав потребителей;

- проведение викторин, турниров, конкурсов, промоакций, мастер-классов, смотров качества, дней открытых дверей;

- распространение социальной рекламы (особенно среди молодежи) в образовательных учреждениях города Ростова-на-Дону.

- проведение семинаров, вебинаров, совещаний круглых столов, (как для населения, так и для хозяйствующих субъектов).

Становление системы защиты прав потребителей в Ростове-на-Дону проходило постепенно. Но в настоящее время можно с уверенностью сказать, что система эта сформирована полностью. Образована достаточно гибкая и разветвленная инфраструктура, включающая в себя органы местного самоуправления, организации культуры и образования, экспертные организации и общественные объединения потребителей, средства массовой информации, которые осуществляют разнообразную деятельность, направленную на обеспечение и защиту прав граждан. По сути, произошла постепенная трансформация упро-

щенного понятия «защита прав потребителей» в комплексную городскую политику в сфере защиты прав потребителей.

Проблема защиты потребительских прав сегодня состоит в том, что граждане-потребители, особенно молодежь, еще не в полной мере освоили Закон «О защите прав потребителей», не научились видеть в нем средство надежной защиты собственных интересов, опираться на положения Закона. Для повышения знаний жителей города Ростова-на-Дону в области защиты прав потребителей, формирования у населения активной потребительской позиции, повышения правовой грамотности молодежи целесообразно проводить разнообразные мероприятия. Возможные результаты от подобных мероприятий, обуславливают актуальность и социальную значимость их проведения. Потребительская активность и грамотность населения, его потребительская культура год от года повышается, а это дает основание полагать, что обманутых покупателей будет меньше.

Литература

1. Аренков И.А. Маркетинговые исследования: основы теории и методики: Учеб. пособие. – СПб: Изд-во СПбУЭФ, 1992.
2. Вестник защиты прав потребителей / Международная конфедерация обществ потребителей. – М., 2001. № 1. С.1.
3. Гвоздева Т. Новый путь стандарта // Спрос. – 2003. – № 4
4. Голубков Е. Маркетинговые исследования // Маркетинг. – 1996. – №2. – С. 104-117.
5. Егоров А. Ю. Комплексный анализ в системе маркетинговой деятельности. -М. : Вся Москва,1994. – 255с.
6. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» / Постатейный комментарий Я.Е. Парция. – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. – 216 с.
7. Защита прав потребителей / Под ред. С.А. Подзорова. – М.: Экзамен, 2001. – 688 с.

8. Звоненко Д.А. Комментарий к изменениям законодательства о защите прав потребителя // Коммерсантъ. – 2000. – № 23
9. Исследование рынка: выбор главного направления. М.: Дело, 1996г.
10. Кетова Н.П., Муравьева Н.Н. Современные проблемы рыночной экономики: / под. ред. Кетовой Н.П.Сборник научных трудов. Вып.13. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЭВЕРЕСТ,2010. – 296 с.
11. Корнилов Э. Практика применения законодательства о правах потребителей // Право и рынок. – 1998. – № 8
12. Крапивицкий Л.П. Банковское дело / Под ред. Колесникова В.И., М.: Финансы и статистика, 1995.
13. Методические рекомендации для органов местного самоуправления по организации защиты прав потребителей // Вестник защиты прав потребителей. Международная конференция общества потребителей. – М. – 2001. – № 1
14. Муравьева Н.Н. Маркетинг услуг: учебное пособие. – Ростов-на-Дону, 2009. – 254 с.
15. Неправительственные правозащитные организации Российской Федерации: Справочник / Под общ. ред. Уполномоченного по правам человека в РФ, д.ю.н., профессора О.О. Миронова. – М.: Республика, 2002.
16. О защите прав потребителей, о стандартизации и сертификации продуктов и услуг: Юридический комментарий / Под ред. Я.Е. Парция. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 1997
17. Причины потребительских рисков // Социально-гуманитарные знания. – 1999. – № 9
18. Сорк Д. Ваш адвокат: хроника взросления // Спрос. – 2002. – № 10.
19. Станова А. Инкубатор – конференция // Спрос. – 2003. – № 3.
20. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. СПб., Питер, 2000.
21. Шахурина Ф.Р., Цыкоза Г.Н. Защита прав потребителей: Учебно-практическое пособие / Под общ. ред. д.э.н., профессора Л.П. Дашкова. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 256 с.

ГЛАВА 8. МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

8.1. Особенности функционирования индивидуальных сберегательных счетов по страхованию безработицы за рубежом

Яковлева А.В., к.э.н., доцент,
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет
информационных технологий, механики и оптики

Введение

Во всем мире озабоченность проблемой безработицы стимулирует интенсивные дебаты по вопросу усовершенствования инструментов социального обеспечения, доступных для безработных работников. На современном этапе в области системы страхования по безработице, можно выделить три схемы финансирования. Система на основе проверки материального положения заявителя, на основе взносов и индивидуальные накопительные счета по безработице. Последняя предоставляет страхование по безработице в зависимости от размера сбережений отдельного работника, накопленных на личном счете, подобно тому, как частная пенсионная система предоставляет пенсию в соответствии с размером сбережений, накопленных работником за весь трудовой стаж. Взносы в эти сберегательные счета могут делать и работодатели, и отдельные работники, а правительство предоставляет чрезвычайный фонд, из которого на определенных условиях работник может снимать деньги при недостаточном количестве средств на личном счете. Считается, что данная система может послужить в качестве модели для других стран со средним и низким уровнями доходов, которые решили внедрить страхование по безработице.

1. Описание страховой системы

В 70х. г. XX века в отдельных странах Латинской Америки в качестве обеспечения пособиями по безработице стали применять сберегательные счета по страхованию безработицы (СССБ). Работа СССР проста и прозрачна. Работодатели на регулярной основе перечисляют некоторую установленную часть дохода каждого работника на особый индивидуальный сберегательный счет.

Так, ставки взносов отчисляемых работодателями в Аргентине, Бразилии, Колумбии, Эквадоре, Перу и Уругвае, довольно высоки и составляют от 8% до 15%. Причина таких высоких ставок взносов заключается в том, что некоторые системы СССБ не только направлены на поддержку доходов в течение достаточно кратковременной фрикционной безработицы, но также выступают в качестве замены ранее существовавших щедрых систем выплаты выходного пособия. Так же следует отметить, что пособие по безработице выплачивается в виде единовременного платежа в Аргентине, Колумбии, Эквадоре и Перу, а такой параметр, как максимальная продолжительность выплаты пособия по безработице, для этих стран не представлена¹³⁴ (таблица 1).

Таблица 1

**Особенности применения индивидуальных СССБ
в отдельных странах Латинской Америки**

Страна	Коэффициент замещения (% от зарплаты человека до безработицы)	Ставка взноса (обязанности работодателя+работника, устанавливаемые на основании заработной платы человека)	Максимальная продолжительность выплаты пособий (месяцев)
Аргентина (только строительный сектор) (1975г.)	Единовременная выплата	12% (8% после первого года)+0%	Нет данных
Бразилия (1989г.)	Единовременная выплата+40% (если уволен без «уважительной причины»)	8%+0%	6
Чили (2002г.)	30-50%	2,4%+0,6%	5
Колумбия (1990г.)	Единовременная выплата	9,3%+0%	Нет данных
Эквадор (2001г.)	Единовременная выплата	8%+0%	Нет данных
Перу (1991г.)	Единовременная выплата	8%+0%	Нет данных
Уругвай	50%	Входит в показатель по общему социальному страхованию ставка взноса: 15%+12,2%	6

Источник: Robalino D., Vodopivec M.,and Bodor A. Savings for Unemployment in Good or Bad Times: Options for Developing Countries. Discussion Paper No. 0913. August 2009. P. 25.

¹³⁴ Robalino D., Vodopivec M.,and Bodor A. Savings for Unemployment in Good or Bad Times: Options for Developing Countries. Discussion Paper No. 0913. August 2009. P. 25.

Выделяют следующие типы программ СССБ (таблица 2).

Таблица 2

Типы программ СССБ

Типы программ	Комментарии
<i>СССБ</i>	Снятие средств строго определяется балансом на сберегательном счете по страхованию безработицы, который должен быть положительным.
<i>СССБ + кредитование</i>	Снятие средств не зависит от баланса на сберегательном счете по страхованию безработицы.
<i>СССБ + Фонд солидарности</i>	По исчерпанию средств на собственных счетах люди могут получать средства из Фонда солидарности.

Отдельные авторы отмечают, что две последние программы сочетают самострахование с государственным страхованием. Механизм самострахования посредством принудительных сбережений сочетается с другими механизмами для улучшения качества защиты дохода работника. Вторая программа (СССБ + кредитование) делает это, разрешая работникам хотя бы временно иметь отрицательный баланс на СССБ. При определенных обстоятельствах (например, при выходе на пенсию) возвращение такого займа может быть осуществлено с помощью субсидий, т.е. этот механизм предусматривает и перераспределение среди плановых членов. В случае третьей программы (СССБ + фонд солидарности) самострахование дополняется явным перераспределением. Данная программа на сегодняшний день является сравнительно новой, так как впервые была введена в Чили. На государственном и международном уровнях она была представлена как модель для других развивающихся стран, так как она защищает от безработицы, предупреждает ситуации нанесения морального ущерба, что характерно для традиционных систем страхования по безработице, и имеет относительно низкие требования к размеру государственного бюджета. На сегодняшний день ей уделяется огромное внимание зарубежных исследователей.

Чили является наиболее интенсивно развивающейся страной Латинской Америки и Карибского бассейна и одной из самых быстро развивающихся стран в мире с численностью населения 16,45 млн. человек¹³⁵. Среднегодовой прирост Валового Внутреннего Продукта на душу населения с 1990 по 2004 год составил 4%. ВВП на душу населения по Паритету Покупательной Способно-

¹³⁵ Костюнина М.Г. Трудовые отношения в Чили // Труд за рубежом. № 1(81), 2009. С. 120.

сти вырос с 5861 долларов США в 1990 году до 9993 долларов США на душу населения в 2004 году¹³⁶ и до 15 200 долларов США в 2008 году. При этом 18,2 % населения еще живет ниже уровня бедности¹³⁷.

В конце 1990-х годов ухудшение торговли и внешнего спроса (измеренное по приросту ВВП торгового партнера) из-за Азиатского кризиса замедлило экономическое развитие и привело к повышению уровня безработицы (таблица 3).

Таблица 3

Уровень безработицы в Чили в 1997-2008 гг., %

Год	Уровень безработицы	Место в мире	Темп прироста, %
1997	7,0	-	-
1998	6,1	-	-
1999	8,3	-	-
2003	9,2	106	-6,12
2004	8,5	114	-7,61
2005	8,5	77	0,00
2006	8,1	85	-4,71
2007	7,8	91	-3,70
2008	7,9	87	+1,28

Источник: 1997-1999 гг. - Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. P. 3; 2003-2008 гг. - Костюнина М.Г. Трудовые отношения в Чили // Труд за рубежом. 2009. № 1(81). С. 122.

Из таблицы видно, что доля безработных работников выросла в среднем до 8,3% в 1999 году с 6,1% за год до этого и 7% за предыдущие пять лет. Несмотря на то, что экономический рост достиг 6,3% в 2005 году, безработица с 1999 года оставалась высокой до 2003 года. Резкое повышение уровня безработицы в конце 1990-х годов возобновило споры о том, как лучше защитить работников от риска безработицы¹³⁸.

В тот период значительная доля рабочей силы государства состояла из служащих - 64%, работников работающих на себя - 24%, и лиц, работающих на безвозмездной основе либо являющихся домашней прислугой - 8,5%. По данным «CASEN»¹³⁹, 79% служащих были трудоустроены по постоянному трудовому договору, а остальные – по срочному договору или на временную заня-

¹³⁶ Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. P. 3.

¹³⁷ Костюнина М.Г. Трудовые отношения в Чили // Труд за рубежом. 2009. № 1(81). С. 120.

¹³⁸ Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. P. 3.

¹³⁹ CASEN – исследование домохозяйств, проводимое раз в два или три года на национальной представительной выборке домохозяйств.

тость. Согласно данным представленным Международной организацией труда, почти треть городских работников, а это 35,8%, в 2003 году была занята в неформальном секторе. Другой важной особенностью чилийского рынка рабочей силы является заметное повышение доли лиц, занятых в сфере услуг: с 55,5% 1990 году до 62,5% в 2002 году. Значительна концентрация занятости в районе Сантьяго: более 43 % от общей занятости. Низкий по международным стандартам процент 35,7 женщин трудоспособного возраста присутствует на рынке рабочей силы¹⁴⁰.

В октябре 2002 года Законом № 19.728 в Чили впервые была внедрена программа страхования по безработице с использованием индивидуальных сберегательных счетов. Данная программа представляет собой смешанную систему, которую финансируют все социальные субъекты (правительство, работодатели и работники), и формирует два типа механизма финансирования: индивидуальный сберегательный счет для каждого работника и чрезвычайный фонд, называемый «Фондом солидарности». При наступлении безработицы работники имеют право снять накопленные на своих индивидуальных счетах сбережения. Если их недостаточно, чтобы прожить пять месяцев без работы, работники имеют право при определенных условиях и ограничениях получить субсидию из «Фонда солидарности».

Рассмотрим механизм формирования новой системы страхования по безработице *по бессрочным контрактам*. Так работодатели вносят 1,6% от заработной платы на индивидуальные счета своих работников, организованных по типу пенсионных счетов. Работники перечисляют на эти счета 0,6% от ежемесячной заработной платы. В итоге, 2,2% от ежемесячного дохода работника идет на счета, которые в течение года накопят сумму, равную четверти ежемесячного дохода работника. Работодатели также вносят 0,8% от своего дохода в Фонд солидарности, который получает дополнительное финансирование из фи-

¹⁴⁰ Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. Pp. 3-4.

нансового бюджета. Государственный взнос в Фонд солидарности составляет 16 млн. дол. США в год (фиксированная сумма)¹⁴¹ (рис. 1).



Рис. 1 – Структура чилийской системы страхования по безработице по бессрочным контрактам¹⁴²

Несколько различные условия действуют для работников *по срочному договору*, действующему в течение определенного периода времени. В их случае работодатель обязан отчислять 3% от ежемесячного дохода на их индивидуальные сберегательные счета на протяжении всего срока договора, что за год составит примерно треть ежемесячного дохода (рис. 2).

¹⁴¹ Sehnbruch K. Unemployment insurance or individual savings accounts: Can Chile's new scheme serve as a model for other developing countries? *International Social Security Review*, Vol. 59, 1/2006. P. 29.

¹⁴² Superintendencia de Pensiones. Santiago, 24 de noviembre de 2010.- http://www.safp.cl/573/articles-7523_cesantia.pdf

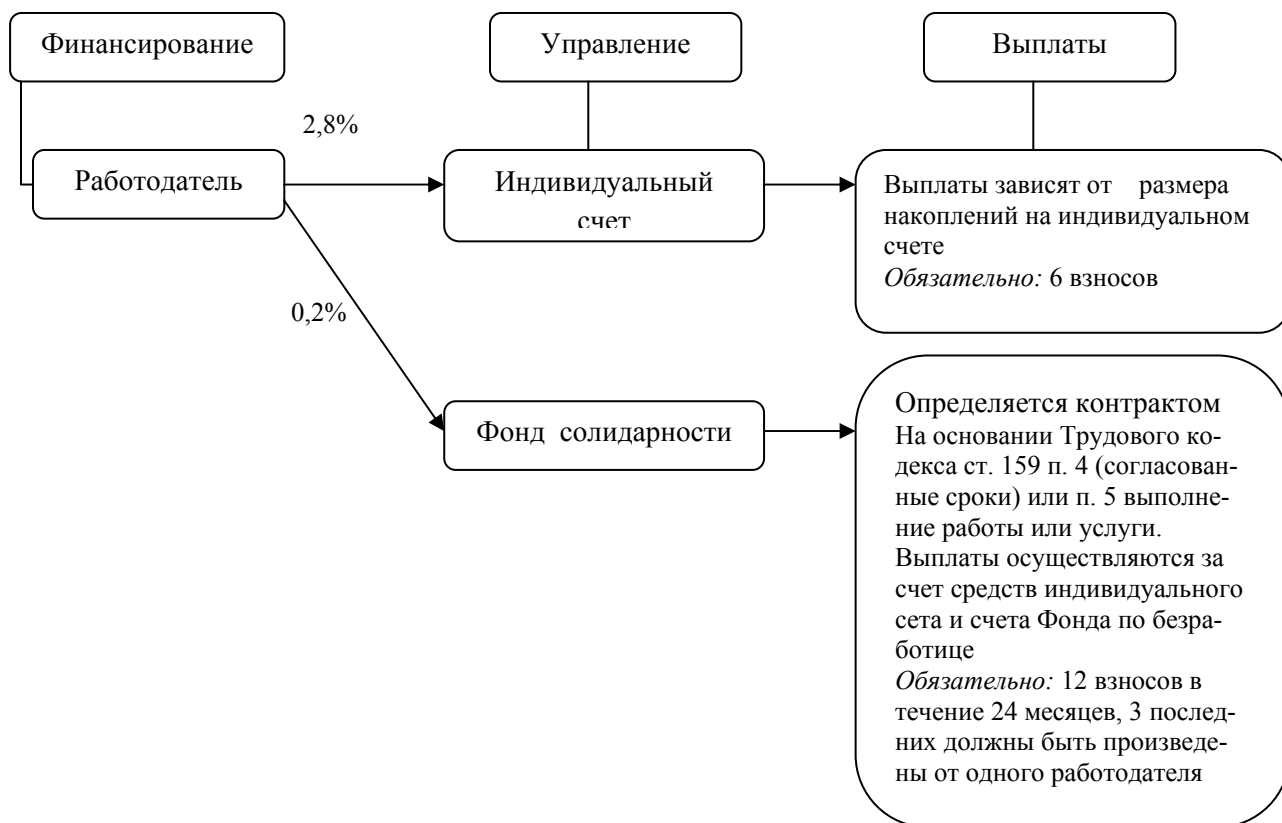


Рис. 2 – Структура чилийской системы страхования по безработице для работников по краткосрочным контрактам, разовым работам или услугам¹⁴³

Максимальный период этих платежей составляет 11 лет. Если работник состоит на службе у одного работодателя более 11 лет, платежи прекращаются, поскольку считается, что на индивидуальных сберегательных счетах накоплено достаточно сбережений, чтобы покрыть любой период безработицы.

2. Процесс получения страховых выплат

К моменту снятия сбережений с индивидуальных счетов работник должен иметь официально оформленный договор, делать взносы на протяжении 12 месяцев (6 месяцев для работников по краткосрочному договору) до наступления безработицы, находиться возрастной категории от 18 до 65 лет и иметь трудовой стаж не менее 30 дней. Последнее условие означает, что безработные должны оплачивать первый месяц своей безработицы за свой счет. Структура взносов определяется из того, что средняя продолжительность безработи-

¹⁴³ Superintendencia de Pensiones. Santiago, 24 de noviembre de 2010.- http://www.safp.cl/573/articles-7523_cesantia.pdf

цы в Чили (в условиях нормального развития экономики) составляет примерно пять месяцев. Следовательно, число возможных снятий со счета равняется пяти, независимо от суммы, накопленной на счету. Только работники по срочному договору имеют право получить доступ ко всем своим сбережениям одним снятием со счета¹⁴⁴.

Если работник меняет работу, не становясь при этом безработным, система перестраивается, и он имеет право либо снять накопленные средства, либо оставить их на счету, что совсем не отразится на платежных обязательствах нового работодателя.

Описанные выше условия действуют в отношении всех наемных работников независимо от причины их пребывания без работы. К тому же, если работники с официальными бессрочными договорами были сокращены по экономическим соображениям, но на своем счете накопили сумму меньше двух месячных зарплат, то они имеют право пополнить свои сбережения из Фонда солидарности. Отметим, что только работники, уволенные не по своей вине, могут получать эти пособия, которые вначале составляют 50 процентов от средней зарплаты за предыдущие 12 месяцев, а впоследствии снижаются на 5 процентов ежемесячно и доходят до 30 процентов выплаты в пятом месяце. Законом также устанавливаются нижние и верхние значения абсолютных сумм выплачиваемых пособий. Максимальная и минимальная сумма меняется в соответствии с изменениями индекса потребительских цен (табл. 4). Работники не могут получать средства из Фонда солидарности больше двух раз за пять лет¹⁴⁵.

¹⁴⁴ Sehnbruch K. Unemployment insurance or individual savings accounts: Can Chile's new scheme serve as a model for other developing countries? *International Social Security Review*, Vol. 59, 1/2006. P. 30.

¹⁴⁵ Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. P. 17.

Выплаты из Фонда солидарности

Продолжительность периода безработицы (месяцев)	Минимальная выплата (долларов США)*				Выплаты в % от среднего дохода за последние 12 месяцев	Максимальная выплата (долларов США)*			
	2010 г.	2011 г.	2013 г.	2014 г.		2010 г.	2011 г.	2013 г.	2014 г.
1	92.025	96.348	108.747	114.670	50	198.691	208.024	234.794	247.583
2	76.339	79.925	90.211	95.125	45	178.822	187.222	211.315	222.825
3	66.928	70.072	79.089	83.397	40	158.953	166.419	187.835	198.066
4	58.562	61.313	69.204	72.973	35	139.084	145.617	164.356	173.308
5	50.196	52.554	59.317	62.548	30	119.215	124.815	140.877	148.550

Примечание: *Указанные суммы индексируются ежегодно. Следует отметить, что рост максимальной и минимальной выплат колеблется в пределах от 4,7 % до 5,5 % (в 2011г. по сравнению с 2010г. на 4,7%, в 2014г. по сравнению с 2013г. на 5,4%). При этом доля выплат от среднего дохода не изменилась.

Суммы 2014г. установлены на период с 1 февраля 2014 года по 31 января 2015 года.

Источник: <http://www.spensiones.cl/573/article-2683.html>

Существуют обязательные требования для сохранения финансовой стабильности Фонда солидарности. Общая сумма ежемесячных выплат не может превышать 20% от суммы накопленных средств¹⁴⁶.

Индивидуальные счета и Фонд солидарности управляются одним органом, определенным на публичных торгах. В момент становления системы частное управление осуществлялось «Администратором Фонда по безработице Чили» – предприятие, выигравшее тендер на 10 лет до 2012 года. 7 октября 2013 года указанная компания так же выиграла тендер, что позволило ей продолжить управлять данной системой еще в течение следующих 10 лет¹⁴⁷. Частная компания несет ответственность за управление ресурсами, накопленными системой. Перед ней стоит выполнение следующих задач: сбор взносов; кредитование по индивидуальным сберегательным счетам; инвестирование средств в финансовый рынок; проверка соответствия квалифицированным требованиям; выплата пособий; преследование должников.

¹⁴⁶ Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. P. 20.

¹⁴⁷ Administración del Seguro de Cesantía - <http://www.spensiones.cl/portal/orientacion/580/w3-propertyvalue-6111.html>

Как уже отмечалось выше, управление ресурсами было продано на аукционе компании, которая согласилась в течение 10 лет взимать самые низкие административные сборы. Годовая комиссия компании, осуществляющей управление системой, составляет 0,6% в год и рассчитывается по общей сумме накопленных средств, в т.ч. в общем фонде. Эта сумма относится исключительно на счет работников, делающих взносы. Закон прямо запретил взимать фиксированные комиссии, а также комиссии, связанные с взносами. Опыт управления пенсионными фондами продемонстрировал, что комиссии с дохода не влияют на достижение большей прибыльности или увеличение размера фонда. Комиссии с общей суммы накопленных ресурсов также способствуют тому, что управляющая компания не переплачивает, потому что издержки могут привести к сокращению накопленных средств.

Тендер также устанавливает минимальный уровень качества услуг, связанных с такими факторами, как географический охват, системы выплат и периоды ожидания. К тому же участвующим в тендере компаниям было разрешено предлагать дополнительные услуги, которые бы предоставлялись за ту же заявленную цену.

Более того, для повышения экономии за счет роста масштабов управляющей компании было позволено передавать другой организации по контракту выполнение таких обязанностей, как обслуживание клиентов, сбор взносов и управление базой данных. В настоящее время система борьбы с безработицей включает более 400 агентств по всей стране, охватывая почти 90% всей ее территории. На управляющую компанию работало только 35 человек из 2000, занятых в рамках данной системы¹⁴⁸.

Как и в случае индивидуальных пенсионных счетов, средства фондов страхования по безработице и Фонда солидарности отделены от активов управляющей компании. Поэтому в случае финансовой неудачи ресурсы работников не пострадают. Тот факт, что средства не имеют отношения к государству,

¹⁴⁸ Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. P. 18.

снижает риск «политической ловушки»: ситуации, которая неоднократно происходила во многих развивающихся и развитых странах.

Средства на индивидуальных сберегательных счетах и в Фонде солидарности инвестируются в финансовые рынки. Портфель полностью (100%) состоит из инструментов с фиксированным доходом. Надзор за пенсионными фондами регулирует лимиты инвестирования. Лишь часть этих денег может быть инвестирована за границу, а сам размер инвестиций строго ограничен. Средняя продолжительность действия каждого инструмента должна быть не менее двух лет. Основная задача этих предписаний – снижение риска портфеля и сведение к минимуму цикличности доходов.

В те месяцы, когда рентабельность средств выше (ниже) среднего из трех наиболее (наименее) эффективных инструментов с фиксированным доходом, комиссии могут быть увеличены (снижены) на 10% от базовой ставки или до 50% от изменения рентабельности, в зависимости от того, что меньше.

Важный элемент частного управления заключается в том, что частная компания несет ответственность за ошибки в производстве выплат. Если средства поступают лицу, которому они не должны были поступить, управляющая компания отвечает за их возмещение Фонду солидарности. Это снижает вероятность переплаты и злоупотребления средствами, тем самым вызывая расходование значительного количества средств в традиционных системах страхования по безработице.

Законом о страховании по безработице предусмотрено создание комиссии, в которую входят три представителя работников и три представителя работодателей, под председательством академика. Каждый член может находиться на своей должности не более трех лет. Комиссия следит за осуществлением мер, направленных на обеспечение своевременных выплат и осуществляет контроль над соответствием квалификационным требованиям. Она также отслеживает действие инструментов и мероприятия управляющей компании и гарантирует соблюдение ею условий договора. Она обладает прямым доступом к ин-

формации и может давать рекомендации надзору по делам Пенсионных фондов и государству.

Существуют дополнительные требования, направленные на ограничение злоупотребления Фондом солидарности и стимулирование активного поиска работы безработными лицами. Получатели субсидий из Фонда солидарности должны быть готовы начать новую работу, предлагаемую государственной службой трудоустройства (так называемой OMI), которая несет ответственность за ведение реестра вакансий и безработных¹⁴⁹.

Также следует отметить, что получатели страховой суммы будут зарегистрированы в муниципальных агентствах по трудоустройству главным органом страхования. Это означает, что они будут автоматически зарегистрированы службами посредничества как трудоустроенные. Безработные, пользующиеся данной системой и уволенные по «деловым соображениям», будут иметь преимущественное право на получение профессиональной подготовки, которую предоставляет Национальная служба профессионального обучения.

Процесс получения страховых выплат сводится к следующему.

1. Застрахованному лицу следует обратиться в центр содействия для участников программы, входящий в состав Ассоциации Фондов по вопросам безработицы;

2. Застрахованное лицо должно предоставить действующее удостоверение личности и справку о получении окончательного расчета с последнего места работы;

3. По этим документам сотрудник Центра содействия сможет заверить сведения о соответствии кандидата всем необходимым требованиям для подачи прошения о финансовой помощи по случаю наступления безработицы;

4. Затем сотрудник Центра содействия заполнит бланк «Прощение о предоставлении материальной помощи по Программе страхования от безработицы», в котором содержится информация о соискателе (ФИО, адрес местожи-

¹⁴⁹ Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. Pp. 19-20.

тельства, семейное положение, уровень образования), сведения о месте работы (род деятельности, ИНН работника, причина окончания действия контракта), а также заявление работника о желании получать страховые выплаты от Фонда солидарности, в случае соответствия всем требованиям, после чего определяется способ осуществления выплат (наличные, чек, депозитный вклад или почтовый перевод). В этом же документе указываются дата и место осуществления выплаты;

5. В случаях, когда участники программы имеют право на получение выплат от Фонда солидарности, им необходимо обратиться в муниципальное отделение биржи труда для того, чтобы подтвердить свое положение безработного и встать на очередь на бирже труда. Подтверждение от биржи труда должно быть действительным на протяжении всего периода осуществления выплат от данного фонда¹⁵⁰.

Как отмечают исследователи, наиболее частой проблемой, с которой сталкиваются участники программы, желающие получать выплаты от Фонда солидарности по безработице, являются задержки в процедуре подтверждения статуса безработного со стороны муниципального отделения биржи труда. Страховые выплаты на текущий месяц лицам, не получившим вовремя данное подтверждение, задерживаются. В своих жалобах на не предоставление услуги в должной мере застрахованные лица по большей части указывают в качестве причины предоставление недостаточной информации о данном требовании со стороны Ассоциаций фондов по вопросам безработицы.

Еще одна проблема, которая выделяется это наличие соответствующих Центров содействия участникам Программы на национальном уровне. Автор пишет – «Если будет функционировать лишь ограниченное количество Центров содействия, то это может существенно осложнить процедуру прохождения всех необходимых требований для получения страховых выплат по Программе».

¹⁵⁰ Hoffmann I.P. Analisis del uso de beneficios en el Seguro de Cesantía Chileno / Serie Documentos de Trabajo. Superintendencia de Pensiones. Alameda 1449. Santiago, Chile. DOCUMENTO DE TRABAJO N° 51. Septiembre 2011. Pp. 7-8.

В течение 2008 года Ассоциация фондов по безработице насчитывала 214 Центров содействия участникам страховой программы, расположенных по всей территории Чили (табл. 5). Данные 214 Центров содействия расположены в 71 муниципальном округе (охватывают 21% населения)¹⁵¹.

Таблица 5

Количество Центров содействия участникам Программы страхования от безработицы в регионах, 2008 г.

Регион	Название региона	Количество Центров содействия
1	Регион Тарапака	6
2	Регион Антафагаста	14
3	Регион Атакама	11
4	Регион Кокимбо	11
5	Регион Вальпараисо	35
6	Регион Освободитель генерал Бернардо О'Хиггинс	14
7	Регион Мауле	19
8	Регион Био-Био	25
9	Регион Араукания	8
10	Регион Лос-Лагос	17
11	Регион Айисен Генерала Карлоса Ибанеса дель Кампо	6
12	Регион Магальянес и Чилийская Антарктика	7
13	Регион Столичная область Сантьяго	28
14	Регион Лос-Риос	7
15	Регион Арика-и-Паринакота	6
Итого		214

По словам К. Зенбруха, ученого из университета Калифорнии, новое страхование по безработице, введенное в 2002 году, постепенно должно вытеснить предыдущую программу пособий, поскольку все новые договоры должны внести вклад в новую систему. Работники с договорами, заключенными до октября 2002 года, могут принять участие в системе на добровольной основе. Она будет действовать в дополнение к существующему законодательству по выходному пособию, которое дает право работникам с бессрочными договорами, уволенным по экономическим соображениям, получать месячную заработную

¹⁵¹ Hoffmann I.P. Analisis del uso de beneficios en el Seguro de Cesantia Chileno / Serie Documentos de Trabajo. Superintendencia de Pensiones. Alameda 1449. Santiago, Chile. DOCUMENTO DE TRABAJO N° 51. Septiembre 2011. P. 8, 10.

плату один раз в год работы у работодателя максимум в течение 11 лет. Новое страхование по безработице никак не затронет права на выходное пособие, разве что средства, накопленные на индивидуальных сберегательных счетах, считаются резервом на случай возможных в будущем сокращений и, таким образом, вычитаются из полной суммы взносов на выходное пособие¹⁵².

По состоянию на декабрь 2004 года, лишь спустя 27 месяцев после начала действия программы 3 миллиона работников, или 83% наемной рабочей силы присоединилось к системе страхования по безработице. Однако не все входящие в систему работники делали регулярные взносы. Соотношение делающих взносы лиц к присоединившимся работникам в тот же период времени составляло 54%.

Относительно быстрые темпы присоединения к системе страхования по безработице отражают чрезвычайно высокие коэффициенты текучести кадров, так как только 0,6% участников присоединилось добровольно. Остальные примкнули к системе, потому что вступили в новые трудовые отношения. Постепенное присоединение работников в сочетании с высокой текучестью кадров означает, что в первые годы выборочная совокупность работников, присоединившихся к системе страхования по безработице, не представляет всю рабочую силу. Она скорее представляет преувеличенное количество работников, которые чаще меняют работу и сталкиваются с периодами безработицы или бездеятельности.

Данные по делающим взносы лицам подтверждают различия между этими работниками и общей наемной рабочей силой. Хотя около 51% делающих взносы лиц являлись работниками с временными и срочными договорами, доля временных работников в составе наемной рабочей силы составляла 16%, как показывали исследования проводимые CASEN. Предполагается, что доля постоянных работников, примкнувших к системе страхования по безработице,

¹⁵² Sehnbruch K. Unemployment insurance or individual savings accounts: Can Chile's new scheme serve as a model for other developing countries? *International Social Security Review*, Vol. 59, 1/2006. P. 31.

будет увеличиваться с течением времени с того момента, как страхованием будет охвачена вся наемная рабочая сила.

Количество женщин, молодежи и необразованных работников представлено неоправданно высоким в выборочной совокупности примкнувших к системе работников по сравнению с совокупностью лиц, активно делающих взносы, или общей наемной рабочей силой. В конце июля 2004 года женщины составляли 39% участников системы, причем более 50% участников были в возрасте 18-34 лет. Их доля в рабочей силе составила соответственно 29% и 36%. Что касается уровня профессиональной подготовки, то 29% участников имеют только начальное образование, а 44% закончили среднюю школу. В общей наемной рабочей силе эти цифры составляют 24% и 44%. Если брать по секторам, то количество работников в сельском хозяйстве, строительстве, финансовой сфере и сфере профессиональных услуг было представлено слишком большим в общем количестве участников и делающих взносы лиц по сравнению со всей рабочей силой, в то время как работники в сферах промышленности, социальных услугах и транспорта были недостаточно представлены. Это подразумевает, что последние секторы более устойчивы. Наконец, данные по уровню доходов участников показывают, что процент участия в системе, как правило, выше среди работников со сравнительно низким доходом.

Пособия по системе страхования по безработице были выплачены более чем 500 000 человек, 93% из которых были временными работниками. Средняя сумма пособия, которую получали временные и постоянные работники, составляла 103 доллара США и 160 долларов США (60 000 и 92 000 чилийских песо) соответственно. Большинство работников получали пособия по окончании трудовых отношений, в то время как меньшинство получали пособия, уволившись по собственному желанию. По состоянию на июль 2004 года, лишь 1% всех выплат был произведен не из «Фонда солидарности»¹⁵³.

¹⁵³ Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. Pp. 20-21.

Заключение

В заключении следует отметить, что на сегодняшний день индивидуальные СССБ являются сравнительно новым и недостаточно изученным способом обеспечения пособиями по безработице. Ряд авторов считают данную систему альтернативой традиционной системы страхования по безработице¹⁵⁴, другая же часть считает, что частные накопительные счета на случай безработицы не могут являться альтернативой, даже если регулируются государством¹⁵⁵. Между тем как показали проведенные исследования, после многолетних обсуждений в сложной экономической, политической и социальной ситуации Чили внедрило инновационную систему страхования по безработице, которая представила собой гибрид из механизмов традиционного страхования и самострахования. Как отмечают отдельные исследователи, сочетая разные компоненты, она стремится максимально увеличить выгоду и свести к минимуму недостатки страхования и самострахования. Данная концепция гибридной модели может быть привлекательным вариантом для развивающихся стран. Соединяя в разных пропорциях базовые компоненты защиты дохода (выходное пособие, сберегательные счета по страхованию безработицы, программы общественных работ и социальное страхование) в зависимости от особенностей страны, можно добиться лучшего функционирования системы защиты дохода¹⁵⁶.

Литература

1. Костюнина М.Г. Трудовые отношения в Чили // Труд за рубежом. № 1(81), 2009.
2. Роик В.Д. Социальное страхование: история, проблемы, пути совершенствования. М., 1994.
3. Современная экономика труда: Монография / Руководитель авторск. кол-ва и научн. ред. В.В. Куликов. Институт труда Минтруда России (НИИ

¹⁵⁴ Sehnbruch K. Unemployment insurance or individual savings accounts: Can Chile's new scheme serve as a model for other developing countries? *International Social Security Review*, Vol. 59, 1/2006. P. 27.

¹⁵⁵ Berthold N., Berchem S. Reform der Arbeitslosenversicherung – Markt, Staat oder beides? / Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg. Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät. Nr. 70, 2004. Sanderring 2. D-97070 Würzburg. P. 1.

¹⁵⁶ Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006. P. 29.

труда). – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2001.

4. Шапиро Н.А., Яковлева А.В. Проблемное поле современных исследований безработицы // Социально-экономические проблемы современного рынка труда: материалы Международной научно-практической конференции (21-22 фев. 2013 г., г. Воронеж / [под ред. И. Т. Корогодина, Т. Д. Ромашенко]. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2013

5. Яковлева А.В. Страхование по безработице как элемент социального обеспечения трудящихся (опыт США) // Российское предпринимательство. – 2011. – №11 (1).

6. Acevedo G., Eskenazi P., Pages C. Unemployment Insurance in Chile: A New Model of Income Support for Unemployed Workers. Discussion Paper No. 0612. October 2006.

7. Berthold N., Berchem S. Reform der Arbeitslosenversicherung – Markt, Staat oder beides? / Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg. Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät. Nr. 70, 2004. Sanderring 2. D-97070 Würzburg.

8. Hoffmann I.P. Analisis del uso de beneficios en el Seguro de Cesantia Chileno / Serie Documentos de Trabajo. Superintendencia de Pensiones. Alameda 1449. Santiago, Chile. DOCUMENTO DE TRABAJO N° 51. Septiembre 2011.

9. Robalino D., Vodopivec M., and Bodor A. Savings for Unemployment in Good or Bad Times: Options for Developing Countries. Discussion Paper No. 0913. August 2009.

10. Sehnbruch K. Unemployment insurance or individual savings accounts: Can Chile's new scheme serve as a model for other developing countries? International Social Security Review, Vol. 59, 1/2006.

11. Superintendencia de Pensiones. Santiago, 24 de noviembre de 2010.- http://www.safp.cl/573/articles-7523_cesantia.pdf (10.10.2014).

8.2. Российский и зарубежный опыт государственной поддержки инновационной деятельности

Щербашина И.И., студентка 4 курса

Миронова Д.Д., к.э.н., доцент,

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты

В XXI веке проблемы инновационной экономики оказались в фокусе активных дискуссий о базовых траекториях развития как отдельных стран, так и общества в целом.

Инновацию как результат деятельности необходимо рассматривать неразрывно с инновационным процессом. Инновации присущи в равной мере все три свойства: научно-техническая новизна, производственная применимость, коммерческая реализуемость. Коммерческий аспект определяет инновацию как экономическую необходимость, осознанную через потребности рынка. Обратим внимание на два момента: «материализацию» инноваций в новые технически совершенные виды промышленной продукции, средства и предметы труда, технологии и организации производства и «коммерциализацию», превращающую их в источник дохода.

Для более подробной интерпретации инновационного процесса раскроем сущность экономического пространства страны. По мнению ряда ученых, в частности О. Биякова, системообразующим элементом экономического пространства является экономический процесс, предполагающий совокупность отдельных экономических явлений, посредством которых складываются отношения между экономическими субъектами. Сразу стоит отметить еще один ключевой момент – источник возникновения экономического процесса. Согласно мнению О. Биякова, первоосновой, точкой отправления, дающей импульс экономическому процессу, является экономический интерес. Ведь еще А. Смит сделал вывод, что основу процесса производства и обмена товаров составляют интересы людей: «Каждый отдельный человек ... имеет в виду лишь собственный интерес, преследует лишь собственную выгоду, причем в

этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им»¹⁵⁷.

Итак, экономическое пространство государства с постиндустриальным типом развития включает в себя всю совокупность региональных экономических пространств, и поэтому его можно интерпретировать с позиции его дисперсности. Более детальная трактовка регионального экономического пространства содержится в теории промышленных кластеров, которая была разработана М. Портером и в дальнейшем получила развитие в работах многих западных ученых и экономистов (С. Розенфильд, М. Энригт и др.). Поскольку в структуре совокупного экономического пространства происходит «распыление» одного частного экономического процесса в других частных процессах, при этом у последнего сохраняется свойство обособленности, граница между экономическими процессами внутри каждого региона становится менее заметной и достаточно условной. Таким образом, происходит диффузия, постепенное растворение одного экономического пространства региона в другом, в результате мы получаем объективные предпосылки формирования единого экономического пространства.

О. Бияков предлагает интегрирующую функцию экономического пространства, которая предполагает поглощение других видов пространств: социального, информационного, финансового и инновационного, при этом экономическое пространство является системообразующим и первичным (рис. 1)¹⁵⁸.

Формирование инновационного пространства страны представляет собой совокупность взаимосвязанных структур, занятых производством и реализацией научных знаний в пределах государственных границ, является основой технологической модернизации экономики и повышения ее

¹⁵⁷ Смит А. Исследование о природе и причинных богатства народов. М.: Дело, 1992. С. 332.

¹⁵⁸ Миронова Д. Д. Регион как пространство развития инновационного малого предпринимательства: монография / Д. Д. Миронова – Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС». – 2012. – С. 18.

конкурентоспособности на основе передовых технологий.



Рис. 1 – Взаимодействие пространств

Итак, мы выяснили, что для экономического пространства системообразующим элементом является экономический процесс. Теперь, применяя такой метод исследования, как экономическая аналогия, можно утверждать, что для инновационного пространства как составной части экономического пространства системообразующим является инновационный процесс.

Инновационный процесс – это развитие инновационной деятельности как последовательное чередование ее состояний, другими словами, циклическая последовательность этапов реализации продукта интеллектуальной деятельности. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций, представляет собой подготовку и постепенное осуществление инновационных изменений или, точнее, цепь событий, в ходе которых новшество вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется в хозяйственной практике, либо же удовлетворяет потребности человека.

В рамках инновационной деятельности стоит обратиться к феномену малого предпринимательства. В Руководстве Осло, являющееся действующим методологическим документом, подготовленным Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) вместе с Евростатом и содержащим рекомендации в области международной статистики инноваций,

технологически продуктовая и процессная инновационная фирма (Technological product and process innovating firm) определяется как организация, которая внедрила технологически новые и значительно усовершенствованные продукты, процессы или их комбинации в течение отчетного периода. При этом малые инновационные предприятия (МИП) должны иметь не более 100 человек персонала¹⁵⁹.

Единого универсального определения понятия «МИП» не существует. В зарубежной практике находят свое применение следующие варианты названий предприятий, осуществляющих такого рода деятельность:

- инновационное малое предприятие (innovative SME);
- высокотехнологичная фирма (high technology firm);
- фирма новейшей технологии (new technology-based firm NTBF);
- фирма, основанная на использовании знаний (knowledge-based firm);
- «эксплерент» – «фирма-новатор, которая сознательно идет на значительный риск, а получение прибылей от продажи новых товаров и технологий ставит в зависимость от одаренности интеллектуалов, работающих в фирме, и их неординарных плодотворных идей».

Инновационное развитие экономики представляет собой сложный динамический процесс с проблемами, сопряженными с необходимостью разработки и дальнейшего развития интеллектуального потенциала общества страны, углублением использования разработок и технологий, освоением новых изобретений, прогрессивного оборудования и сырья, выбором приоритетных форм организации и управления процессом производства. Решение перечисленных проблем невозможно без эффективного использования финансовых ресурсов, дополнительных источников финансирования, помощи потенциальных инвесторов.

В странах с высоким уровнем развития инноваций в сфере высоких технологий, к числу которых можно отнести США, Японию, Германию, Сингапур, Китай, ключевую роль в финансировании инновационных технологий играет

¹⁵⁹ The European Observatory for SMES. European Network for SME Research, 1995.

государство. Государственное финансирование инновационной деятельности дает возможность осуществить научные исследования и разработки, непосильные с точки зрения финансирования и поддержки даже для крупных, рентабельных предприятий.

Особая значимость государственного финансирования характерна в области фундаментальных прикладных исследований. Это очень важный, и в то же время специфический этап инновационного процесса. Стоит внимания тот факт, что цель исследований и разработок на данном этапе – приумножать и расширять знания о природе и обществе, но с точки зрения финансирования, как правило, они не всегда могут приносить прибыль, а порой, самоокупаться. В данном контексте можно процитировать слова Н. Винера, основателя кибернетики: «Современное общество оценивает стоимость идей в долларах и центах, хотя их ценность гораздо долговечнее ценности денег. Открытие, которое, может быть, только через пятьдесят лет даст что-нибудь на практике, почти не имеет шансов оказаться выгодным для тех, кто оплачивает всю работу, проделанную ради того, чтобы оно совершилось»¹⁶⁰. Таким образом, складывается противоречие: финансирование фундаментальной науки имеет колоссальное значение для прогрессивного развития общества в целом, но при этом не представляет интереса для отдельно взятого инвестора.

Начиная с 70-х гг. прошлого века фундаментальные научные открытия стали активно внедряться в деятельность, основанную на наукоемком производстве. Затем наиболее развитые страны стали направлять большие финансовые потоки на поддержку НИОКР ввиду того, что один доллар, вложенный в НИОКР, соответствовал 9 долл. роста ВВП.

Результатами государственного финансирования и поддержки сегодня стал высокий уровень конкурентоспособности в ведущих отраслях промышленности. В частности, в авиационной и ракетно-космической промышленности удельный вес США составляет 40%, Японии – 20%, Великобритании – 9%,

¹⁶⁰ Винер Н. Я. – математик: пер. с англ. Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика». – 2001 г. – С. 163.

доля Германии составила 7%; в телекоммуникационной и навигационной сфере на мировом рынке удельный вес США составил 20%, Японии -17, Германии – 7%, Великобритании – 6%; в научном приборостроении доля США равна 27,5%, Японии – 17,5%, Германии – 14%, Великобритании – 6%¹⁶¹.

Таким образом, страны-лидеры пятого технологического уклада, ядром которого являются нанотехнологии, электронная промышленность, вычислительная и оптоволоконная техника, программное обеспечение, роботостроение, телекоммуникации, готовятся ко вступлению в следующий, шестой технологический уклад. По мнению ряда ученых, период его широкого распространения приходится на 2018 г.

Итак, инновационная деятельность выступает ключевой детерминантой экономического роста и конкурентоспособности экономической системы страны. Результаты научных разработок, новые знания и технологии с каждым годом приобретают все большее значение в конкурентной борьбе, дают импульс для экономического развития. В свою очередь, малый бизнес выступает основным источником нововведений, генератором новых идей и решений, и само его присутствие порождает предпосылки для инновационного развития государства.

Мощнейшим центром материализации и коммерциализации нововведений в настоящее время является Европа. Согласно «отчету Innovation Scoreboard» за 2014 г., по показателю уровня развития инноваций страны ЕС можно дифференцировать на четыре группы:

- 1) Дания, Финляндия, Германия и Швеция являются инновационными лидерами, т. е. эти страны значительно опережают другие страны ЕС;
- 2) Австрия, Бельгия, Кипр, Эстония, Франция, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Словения и Великобритания – последователи лидеров инновационного развития;
- 3) Хорватия, Чехия, Греция, Венгрия, Италия, Литва, Мальта, Польша,

¹⁶¹ Макашева Н. П. Государственная поддержка и финансирование инновационной деятельности в России и странах мира // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – №3(23). – С. 162.

Португалия, Словакия и Испания – умеренные инноваторы, инновационная производительность характеризуется уровнем, ниже среднего по ЕС;

4) Болгария, Латвия и Румыния – «скромные» или начинающие инноваторы.

В рамках другой крупнейшей бизнес-школы INSEAD с 2007 г. проводятся исследования по уровню развития инноваций. Глобальный индекс инноваций составлен из 80 разных переменных, подробно характеризующих уровень инновационного развития стран мира.

В 2014 г. в выборку включены 143 страны, которые в сумме производят 99,5 % мирового ВВП и в которых проживает 95 % населения планеты.

В 2014 г. список десятки стран-лидеров практически не изменился по сравнению с предыдущим годом. В рейтинге стран по уровню инновационных возможностей по-прежнему первое место занимает Швейцария с индексом 64,8. Далее следуют Великобритания, Швеция, Финляндия, Нидерланды, США, Сингапур, Дания, Люксембург и Гонконг.

В нынешнем году Россия находится на 49 месте (между Тайландом (48) и Грецией (50)), что на 13 позиций выше, чем в предыдущем году (табл. 1).

В свою очередь, институт статистических исследований и экономики знаний «Высшей школы экономики» произвел расчет Индекса инновационного развития регионов Российской Федерации. В 2014 г. представлен рейтинг субъектов федерации по уровню развития инноваций. Согласно данным проведенного исследования, главными центрами инновационного развития в контексте российских регионов стали: Москва, республика Татарстан, Санкт-Петербург. Первую группу выигрышных регионов по уровню инновационного развития продолжили: Нижегородская область, Калужская область, Чувашская республика, Свердловская область, Томская область, Московская область, Ульяновская область, Пермский край и Новосибирская область. Замыкают данный рейтинг: Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Чеченская Республика. К регионам, имеющим лучшее положение по уровню развития инноваций, следует отнести Приволжский Федеральный округ, Центральный,

Сибирский, Уральский и Северо-Западный. В аутсайдерах – Северо-Кавказский Федеральный округ.

В целом, по итогам проведенного исследования, можно сделать вывод о неравномерности развития инноваций в России. В частности, значение совокупного индекса лидирующего в рейтинге субъекта федерации превышает значение замыкающего рейтинг в 3,7 раза. При этом нужно учитывать, что для отдельных, конкретных аспектов инновационного развития характерна и большая разница.

Таблица 1

Рейтинг стран мира по индексу инноваций 2014 г.¹⁶²

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Швейцария	64,8
2	Великобритания	62,4
3	Швеция	62,3
4	Финляндия	60,7
5	Нидерланды	60,6
6	США	60,1
7	Сингапур	59,2
8	Дания	57,5
9	Люксембург	56,9
10	Гонконг	56,8
49	Россия	39,1

Итак, первое место в мире по уровню инновационного развития согласно проведенному исследованию World Economic Forum, отводится Швейцарии. Вопросы инновационного развития в Швейцарии традиционно относятся к высшим приоритетам государственного управления, поскольку для страны, не обладающей значительными сырьевыми ресурсами, лишь активное внедрение наукоемких технологий в отраслях так называемого «реального сектора экономики» позволило ей стать одной из ведущих промышленных стран мира.

Правительством Конфедерации на исследовательские программы в последние десять лет выделяется 3% ВВП, что полностью соответствует рекомендациям ЕС и характеризует Швейцарию как страну с высоким научным потенциалом¹⁶³. При этом лишь 20% всех научных разработок и исследований финансируется государством (из федерального и кантонального бюджетов), а

¹⁶² Рейтинг стран мира по индексу инноваций [Электронный ресурс] URL.: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info> (дата обращения: 10.10.2014)

¹⁶³ Обзор рынка инноваций в Швейцарии [Электронный ресурс]. URL.: http://www.ved.gov.ru/files/images/kai/Analyt_po_Innovac_deyat/Obzor_rynka_innovaciy_v_Shveitsarii.pdf (дата обращения: 13.10.2014)

две трети – частным сектором.

За последние несколько лет инфраструктура инновации в Швейцарии была значительно усовершенствована, в частности, в 2009-2010 гг. были закреплены на законодательном уровне понятие инновации, разработаны принципы регулирования планирования и проведения мероприятий по поддержке исследований и инноваций.

Основным нормативно-правовым документом, который регулирует планирование и проведение мероприятий по поддержке исследований и инноваций в Швейцарской Конфедерации, является Федеральный закон «О поддержке исследований и инноваций» (далее Закон). Целями Закона являются: содействие научным исследованиям и инновациям, а также поддержка оценки и внедрения результатов исследований на практике; контроль и регулирование сотрудничества между уполномоченными органами в области исследований; эффективное использование федеральных финансовых средств, выделяемых на поддержку исследований и инноваций¹⁶⁴.

Также Законом определены органы по поддержке исследований и инноваций, их основные функции и компетенции. К институциональным органам относятся: Швейцарский национальный фонд содействия научным исследованиям; Союз научных академий Швейцарии; федеральные технические высшие школы, научно-исследовательские учреждения – получатели федеральных бюджетных средств в рамках содействия исследованиям и инновациям; федеральное правительство Швейцарии, если оно само осуществляет или выступает заказчиком исследований; Комиссия по технологиям и инновациям¹⁶⁵.

К основным инфраструктурным элементам Швейцарии в сфере инноваций относятся: Комиссия по технологиям и инновациям (КТИ); Центры технологического трансфера при университетах; технопарки и «старт-ап» центры.

Ключевым методом государственной поддержки науки и высоких техно-

¹⁶⁴ Особенности промышленной политики Швейцарии, поддержка инноваций [Электронный ресурс]. URL.: <http://www.rfej.ru/rvv/id/20044330E> (дата обращения: 10.10.2014)

¹⁶⁵ Особенности промышленной политики Швейцарии, поддержка инноваций [Электронный ресурс]. URL.: <http://www.rfej.ru/rvv/id/20044330E> (дата обращения: 10.10.2014)

логий в Великобритании являются налоговые льготы для организаций, специализирующиеся в области исследований и разработок. Отметим, что налоговые льготы распространяются как на мелкие и средние компании, так и на крупные предприятия. Тем компаниям, которые ежегодно вкладывали не менее 10 тыс. фунтов стерлингов в научную деятельность, предоставляется право на налоговые вычеты по налогу на прибыль.

Заметим, что размер льготы коррелирует с величиной компании. В частности, для малых и средних предприятий размер льготы составляет 150% от общей суммы расходов на исследования и разработки, для крупных – 125%.

В дополнение, компании могут применять ускоренную амортизацию в отношении определенных видов приобретенных основных средств, используемых для исследований и разработок.

Для Великобритании характерен процесс совершенствования механизма налоговых льгот, причем непрерывный, результатом которого стало поддержание диалога с бизнес-сообществом. Так, Королевской налоговой и таможенной службой был разработан ряд документов, информационных писем, руководств и уведомлений, способствующих разъяснению отдельных частных вопросов, касающихся, непосредственно, применения льгот на корпоративный налог в отношении связанных с инновационной деятельностью доходов. Результатом данного сотрудничества стало не только введение соответствующих налоговых льгот, но и прозрачность, эффективность регулирования таких отношений. При этом, реализованная в Великобритании стратегия налаживания и поддержания диалога между частным сектором и государством, сегодня признана на мировом уровне как лучшая практическая модель по применению такого вида мер.

Большой интерес с точки зрения поддержки инноваций представляет Швеция, а именно, разработанный данной страной механизм взаимодействия высших учебных заведений и бизнеса. Швеции удалось разработать, а затем внедрить достаточно удачную с точки зрения эффективности модель, которая содержит в диалектической взаимосвязи свободу вузов в коммерциализации ими созданных продуктов интеллектуальной, научной деятельности с инстру-

ментами, направленными на получение результатов от данных разработок, причем, как государством, так и обществом в целом.

Формы сотрудничества бизнеса и вузов могут быть различными:¹⁶⁶

- создание в вузах специальных подразделений, занимающихся коммерциализацией исследовательских результатов;
- учреждение специальных консалтинговых организаций и форумов по сотрудничеству с внешними участниками рынка;
- создание специализированных подразделений, консультирующих по экономическим и юридическим вопросам, например, курсов по вопросам составления договоров для студентов и профессоров;
- создание холдинговых компаний.

Еще в 1998 г. правительством Швеции была разработана и успешно внедрена программа, целью которой стала поддержка передачи инновационных технологий малому бизнесу (TUFF). Цель данной программы – обеспечение более упрощенного доступа малых предприятий к инновационным технологиям при помощи ряда мероприятий. Особое внимание уделяется созданию специальных организаций – технологических брокеров.

Практика показывает, что отработанные меры государственной поддержки, стимулирование, а порой и мотивирование государством инновационной деятельности имеют высокие результаты. В частности, в Японии, Франции, Германии, США, Канаде, Великобритании все проблемы, связанные с внедрением инноваций, разрешаются посредством активного государственного вмешательства. Через развитие малого и среднего предпринимательства производится поддержка инновационного бизнеса. Разработка инновационных технологий в этих странах стимулируется посредством целого перечня мер: снижение ставок налогообложения, получение льготных кредитов, привлечение страховых компаний, прямых финансовых вложений в венчурное предпринимательство и др.

¹⁶⁶ Фридрих И. Е. Актуальные решения в сфере государственной поддержки инноваций за рубежом // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2014. – №8. – С. 148.

Заметим, что инструменты поддержки в любой стране должны быть таргетированными, т. е. обязательной характеристикой инноваций является направленность на конкретную цель или потребность. Таким образом, необходимым условием внедрения какого-либо инструмента является создание обратной связи с реципиентами поддержки.

В настоящее время можно заметить следующую тенденцию: постепенный переход от политики стимулирования предложения инноваций к политике, направленной на повышение спроса на них. Политика стимулирования спроса на инновационную продукцию предполагает поддержку заключительных этапов инновационного цикла, а именно, выведение на рынок новых услуг/продуктов, стимулирование создания новых рынков и поддержку внедрения и использования новых технологий и продуктов на зрелых, традиционных рынках.

Такие страны ЕС, как Германия, Финляндия, Бельгия, Швеция, Великобритания, Норвегия и Нидерланды характеризуются наибольшим опытом разработки и внедрения политики, направленной на стимулирование спроса на инновационную продукцию, вследствие высокого уровня развития инноваций в стране.

Согласно мировой практике, моменту внедрения и распространению инноваций предшествует обоснование необходимости их внедрения, т. е. разработка государственных мер стимулирования спроса на инновации начинается с обоснования того, как внедрение инновационных продуктов может решить важнейшие проблемы общества. Развитие инноваций, нанотехнологий является одним из лучших способов решения данных проблем, поэтому сначала необходимо выделить приоритетные направления, развитие которых может дать максимальный результат.

В 2007 г. Европейской комиссией была предложена инициатива «Лидирующие рынки» (Lead Market Initiative, LMI), целью которой стало стимулирование спроса на инновации. Рынок продукта / услуги на определенной территории, для которого характерен процесс диффузии успешной инновации, стоит рассматривать как лидирующий.

Первым шагом для реализации LMI стало определение небольшого количества таких перспективных рынков.

Итак, согласно LMI, определен перечень секторов, нуждающихся в государственной поддержке:¹⁶⁷ продукты на основе биотехнологий; электронное здравоохранение; защитные текстильные материалы; переработка отходов; возобновляемые источники энергии; строительные технологии.

Если обратиться к экономике России, то здесь реальная величина финансирования инноваций в 3,5 раза меньше той, которая наблюдалась в 1990 г. Это говорит о том, что в настоящее время система финансирования заметно деформирована и находится в ситуации, близкой к кризисной.

По объему внутренних расходов на НИОКР (5% от ВВП) СССР относился к числу мировых лидеров. Концентрация многочисленных ресурсов стала импульсом для общего технологического прорыва в области ВПК. Мировой практикой подтверждено, что для успешного развития инновационной деятельности в стране, необходимо финансирование научно-технической сферы в объеме 1,5% ВВП. В целом, на протяжении 2000-х гг. в России наблюдалась положительная динамика объемов федерального финансирования сферы фундаментальных и прикладных исследований, но в настоящий момент данный показатель едва превышает 1% ВВП¹⁶⁸. Для сравнения, в западноевропейских странах расходы на НИОКР составляют 2-3% ВВП, в частности в США – 2,7%; а для таких стран как Япония, Швеция, Израиль значение данного показателя фигурирует в промежутке 3,5-4,5% ВВП¹⁶⁹. Согласно прогнозам стратегии инновационного развития РФ до 2020 г. Россия преследует цель увеличить расходы на НИОКР до 2,5-3% ВВП.

На основе проведенных исследований российскими экспертами, выделим четыре группы факторов, сдерживающих развитие инновационного бизнеса

¹⁶⁷ Анохин Р. Н., Бобылев Г. В., Валиева О. В., Ждан Г. В., Кравченко Н. А., Кузнецов А. В., Суслов В. И. Мировой опыт стимулирования спроса на инновации // Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки. – 2014. Т. 14. вып. 2. С. 77.

¹⁶⁸ Россия 2012: стат. справочник / Росстат. М.: Федеральная служба государственной статистики. – 2012. – С. 59.

¹⁶⁹ Там же, стр. 163

России:

– организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией предприятия, открытием счета в банке, получением различного рода разрешений и др., т. е. вся совокупность административных барьеров;

– материально-техническое обеспечение, в частности, нехватка или полное отсутствие помещений и современного оборудования, наличие неквалифицированных работников и др.;

– финансовые проблемы, связанные с недостатком финансовых средств для полноценной инновационной деятельности, налоговые трудности;

– кредитные проблемы, сопряженные с получением кредита.

Стоит внимания, что фундаментальные исследования приобретают особое значение в современных условиях, когда индустриальная экономика глубоко сопряжена с экономикой знаний. Но при этом, согласно данным прогноза долгосрочного научно-технологического развития РФ на период до 2025 г. на основе Форсайта, по масштабам финансирования науки Россия занимает 9 место, для сравнения, в 1991 г. наша страна уступала лишь США, Японии, Германии и Франции.

Заметим, что важнейшим элементом государственного регулирования инновационной деятельности выступает бюджетное финансирование. С целью финансировать наиболее приоритетные инновационные проекты, бюджетные ассигнования получают лишь те научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации, которые прошли конкурс.

Непосредственно за счет средств федерального бюджета формируются фонды, направляемые на финансирование фундаментальных исследований России. К их числу можно отнести, в первую очередь, Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ) и также выделяют комплексный фонд – Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (ФСРМФП в НТС). Свою очередь, перечисленные фонды, диалектически дополняя друг друга, осуществляют целевую и адресную поддержку ведущих ученых, причем, независимо, к

какому ведомству они принадлежат.

В России параллельно с бюджетным финансированием в структуре финансовой поддержки выделяют внебюджетные фонды. Примером может служить Российский фонд технологического развития (РФТР), за счет его средств осуществляется финансирование НИОКР, которые соответствуют приоритетным направлениям развития науки и техники. Заметим, что общий объем финансовых средств, направляемых из внебюджетных фондов, незначителен. Также, согласно экспертным оценкам, за счет бюджетного финансирования НИОКР не обеспечивается значительного прироста научного продукта, та часть научных исследований и разработок, финансируемых за счет бюджета, мало применяется в серийном производстве. Таким образом, бюджетные и внебюджетные фонды как источники финансирования инновационной деятельности не обеспечивают достаточную поддержку инновационных проектов России.

Стоит заметить, что в России доля предприятий малого бизнеса в общей доле всех предприятий составляет порядка 30 %, в то время как в странах ЕС доля малых фирм достигает 90 % от совокупного числа предприятий¹⁷⁰.

Для сравнения, в США среди наукоемких компаний доля субъектов малого и среднего бизнеса составляет порядка 89%. В странах Западной Европы доля малых инновационно-активных предприятий в общей структуре промышленных предприятий составляет: в Ирландии – 75%, в Германии – 66%, в Финляндии – 49%, во Франции – 46%, в Италии – 40%, в Великобритании – 39%¹⁷¹.

На сегодняшний момент, в связи с подавленным состоянием экономики нашей страны, которая опирается, как правило, на сырьевой сектор, переход на инновационный путь развития становится более актуальным. В связи с этим возникает вопрос: по каким причинам Россия не способна пойти по инновационному пути развития как, например, другие инновационно развитые страны, сумевшие создать, коммерциализовать и внедрить инновационные продукты,

¹⁷⁰ Легчилина Е. Ю., Платонова А. С. Развитие инновационных малых предприятий при вузах для коммерциализации интеллектуальной деятельности // Омский научный Вестник. – 2012. - №1 (105). – С. 52.

¹⁷¹ Кокин А. С., Суевалова М. А. Анализ развития инновационного малого бизнеса в рамках национальных инновационных систем зарубежных стран // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского – 2013 . - №1 (1). – С. 251.

услуги и технологии? Возможно, причиной явилось то, что Россия выбрала не верный путь развития?

Для поддержки малого инновационного бизнеса России разработаны теоретические механизмы государственной поддержки, которые необходимо более полно реализовать на практике. Обобщая разные источники информации, выделим три основных механизма поддержки МИП.

Программно-целевой механизм, предполагающий как выработку единой стратегии, методов и инструментов поддержки МИП, так и разработку государственной программы проекта развития инновационной деятельности.

Организационно-правовой механизм позволит регулировать внешнюю среду субъектов деятельности бизнеса и органами государственной и негосударственной поддержки малых инновационных предприятий. В рамках данного механизма подразумевается создание законодательного и нормативно-правового обеспечения.

Функционально-ресурсный механизм призван разрешить финансово-кредитные, инвестиционные, технологические, информационные, кадровые, информационные проблемы.

Для перехода экономики России на инновационный путь развития необходимо эффективное взаимодействие предприятий и организаций с исследователями и разработчиками, в частности, встречное движение заявок на инновации инновационно-активных компаний, пытающихся решить проблемы своего развития, и предложений инноваций – со стороны университетов, малых инновационных предприятий, ориентированных на получение коммерческого результата посредством своей деятельности (рис. 2). То есть необходимо развивать и поддерживать связь между инноватором и потенциальным инвестором.

Заметим, что механизм взаимосвязи науки, бизнеса и власти как эффективный способ сотрудничества возможен лишь в случае наличия обоюдной заинтересованности сторон. Диалектическим дополнением, обеспечивающим тесную взаимосвязь между наукой и бизнесом, является организационная и законодательная среда инновационной инфраструктуры.

Таким образом, инновационная деятельность российских предприятий и организаций еще пока не стала массовым и обычным явлением, деятельность новаторов еще не получила соответствующего признания со стороны как общества, так и государства. Согласно статистическим данным, объем новой продукции в экономическом обороте составляет 0,5%. Инновационно-активных российских предприятий в десять раз меньше количества предприятий, не занимающихся данным направлением деятельности, а профессии ученого и инженера занимают 9-е и 13-е место соответственно в рейтинге «престижности».

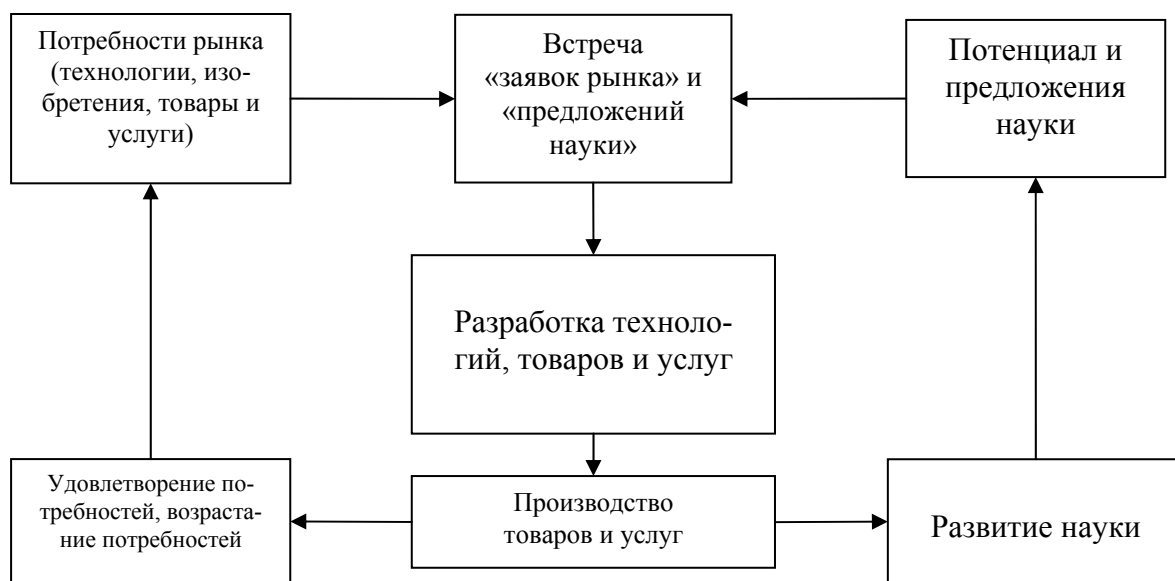


Рис. 2 – Схема формирования рыночно ориентированных технологий на основе взаимодействия заявок рынка и предложений науки¹⁷²

Необходимо обновление основных фондов, т. к. одной из важных причин низкой инновационной активности России является тот факт, что материально-технические ресурсы, в особенности, в промышленности, устарели как физически, так и морально. Поэтому инновационный сектор России должен ориентироваться также на приобретение овеществленных технологий.

Низкая степень инновационной активности российских предприятий сказывается и на показателях экспорта, в частности, доля России в общем объеме мировой торговли наукоемкой продукцией на сегодня составляет 0,4-0,6% (для сравнения в Китае данный показатель – 8%)¹⁷³. Но, заметим, что доля россий-

¹⁷² Миронова Д. Д. Регион как пространство развития инновационного малого предпринимательства: монография / Д. Д. Миронова – Шахты : ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС» – 2012. – С. 130.

¹⁷³ Брялина Г. И. Малый инновационный бизнес: зарубежный опыт и российская практика // Известия высших учебных заведений. – 2013. - №1. – С. 38.

ских научно-технических сведений в общемировой ресурсной информации порядка 7%. В этой ситуации вывод ясен: российский потенциал в области инновационной деятельности не полностью реализован, нашей стране есть к чему стремиться, имея такие предпосылки.

Решить проблемы конкурентоспособности малого инновационного предпринимательства сумеют, непосредственно, сами субъекты инновационной деятельности. Итак, выделим субъектов, способных решить проблемы развития и внедрения инноваций в России.

В первую очередь стоит выделить инноваторов, способных решить проблему, сопряженную с развитием малого инновационного бизнеса, - нежелание бизнесменов заниматься, непосредственно, инновационными разработками. Компания GlobeScan провела исследование, в результате которого было рассчитано, что 61% россиян не испытывают уважения к инновационному бизнесу (в выборку были включены 24 страны)¹⁷⁴. Наиболее позитивное впечатление характерно для таких стран как Индонезия, США, Канада, Индия, Австралия.

Государство посредством инновационной политики поддержки малого предпринимательства должно обеспечивать регулирование финансовых потоков и облегчить доступ малых предприятий к источникам финансовых средств. В рамках поддержки можно выделить две тенденции, способные дать импульс инновационному развитию России: целенаправленное бюджетное субсидирование и вовлечение частного капитала с целью финансовой поддержки инновационной деятельности. Привлечение частного капитала должно реализоваться посредством венчурного капитала, размещаемого в форме акционерного капитала. Немаловажную роль в вопросе создания российской конкурентоспособной технологической базы может сыграть крупномасштабное привлечение венчурных инвестиций в инновационный бизнес. Необходимо создание и разработка оптимальной инновационной стратегии, при этом нашей стране стоит сфокусироваться на обновлении общей технологической базы, а не на точечных

¹⁷⁴ Захарова Ю. В., Соменкова Н. С. Повышение конкурентоспособности малого инновационного бизнеса: российский и зарубежный опыт // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2012. – №2 (2). – С. 115.

инновационных продуктах, услугах, технологиях, т. е. в сложившейся ситуации следует прибегнуть к комплексному подходу, предполагающему стимулирование модернизации технологической базы во всех секторах экономики. Другим необходимым условием реализации инновационного развития России может выступить создание единой системы стимулов для модернизации технологической базы во всех секторах экономики, т. е. необходим комплексный подход. На практике доказано, что использование принципа локальных точек инновационного развития является неэффективным. Также государство может стимулировать инновационную деятельность посредством расширения количества налоговых льгот.

Университеты России способны решить проблему, связанную с недостатком экономических знаний у инноваторов, разработчиков. Российский ученый, к сожалению, не всегда в силах самостоятельно разработать и представить проект реализации нововведения инвесторам. По данным ГК Роснано-технологии за три года было рассмотрено около 2000 проектов, из них одобрено на получение инвестиций чуть более 90, а реально получили деньги лишь 30 компаний. Таким образом, отсутствие экономических знаний у инноватора, в частности составления бизнес-плана, с одной стороны, и недостаток средств с целью привлечения специалистов для составления документации – с другой, согласно российской практике, приводят к снижению заинтересованности потенциальных инвесторов к данному проекту. Именно поэтому вузы должны решить сложившуюся сегодня проблему посредством обучения разработчиков экономическим основам.

Бизнес способен решить проблемы выбора более конкурентоспособных проектов с целью финансирования, выполняя при этом функцию бизнес-ангела. Государство не в силах эффективно решить данную проблему вследствие коррупционных рисков.

В компетенции общественных институтов – решение проблем, сопряженных с продвижением инноваций и лоббированием интересов.

В случае решения поставленных перед каждым субъектом управления

инновациями проблем, а это, как мы выяснили, инноваторы, государство, университет, бизнес и общественные институты, Россия способна трансформировать экономику на инновационную траекторию развития. Причем, решить проблемы, сложившиеся в нашем отечестве в настоящее время, субъекты должны одновременно, сплоченно, диалектически взаимодействуя. Иными словами, в компетенции каждого отдельно взятого субъекта находится решение как частных, конкретных проблем, так и общих, решение которых возможно лишь в ситуации объединения и сплоченности инноваторов, государства, вузов, бизнеса и общественных институтов. К примеру, в настоящее время в РФ инноваторами-разработчиками создается масса новых идей, но основная их доля не находит финансовой поддержки, т. е. нововведения не доходят до стадии коммерциализации, даже являясь потенциально прибыльными. Это объясняется двумя причинами: разработанные нововведения либо не интересны потенциальным инвесторам, либо, что еще хуже, информация о новых разработках вообще им не известна. И вот именно чтобы избежать подобных критических ситуаций, которые, к сожалению, являются актуальными сегодня в России, необходимым условием успешного инновационного развития в нашем отечестве должно явиться налаживание связи между каждым субъектом управления инновациями, в особенности, между инноватором и потенциальным инвестором.

Малое инновационное предпринимательство является наиболее уязвимым компонентом инновационного бизнеса России. К основным барьерам, сдерживающим его развитие, стоит отнести: отсутствие правовой базы, крайне низкая востребованность, кадровая проблема, финансовые механизмы инновационной деятельности, неблагоприятная социально-экономическая ситуация, недостаточность статистической информации по инновационной деятельности, низкая заинтересованность инноваторов. В РФ инновационная экономика носит несистемный характер, она представляет картину «точечной застройки», т. е. сегодня это не система, а множество. Необходимо формировать развитую инновационную конъюнктуру. Для формирования успешной конъюнктуры инновационного сектора России, необходимо создавать информационное и комму-

никационное пространство в рамках данного сектора.

Таким образом, одной из ключевых задач экономики России в настоящее время стало формирование национальной инновационной системы. Несомненно, сегодня наше государство делает первые шаги согласно стратегии инновационного развития до 2020 г. Созданные институты развития и поддержки инноваций уже дают первые результаты. Однако инновационное развитие России пока характеризуется низким уровнем и темпами. Это связано как с малым сроком действия инновационных программ и с отсутствием единой успешно отработанной политики инновационного развития, так с рядом других перечисленных ранее причин. В сложившейся ситуации, Россия может прибегнуть к положительному опыту зарубежных стран в области поддержки инновационной деятельности, при этом, не полностью копируя сценарий развития отдельной страны, а выбирая из всего множества вариантов поддержки наиболее перспективные, применительно к особенностям собственного экономического развития.

Литература

1. Sombart W. Der kapitalistische Unternehmehrer // Archiv fuer Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Bd. X X IX. 1909.
2. Shumpeter J. Can Capitalism survive? New York: Harper & Row, 1952. P. 72.
3. Смит А. Исследование о природе и причинных богатства народов. М.: Дело, 1992. С. 332.
4. Миронова Д. Д. Регион как пространство развития инновационного малого предпринимательства: монография / Д. Д. Миронова – Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС». – 2012. – 181 с.
5. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. М., 1982.
6. Винер Н. Я. – математик: пер. с англ. Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика». – 2001 г. – 336 с.
7. *Россия 2012*: стат. справочник / Росстат. М.: Федеральная служба

государственной статистики. – 2012. – 61 с.

8. Макашева Н. П. Государственная поддержка и финансирование инновационной деятельности в России и странах мира // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – №3 (23). – С. 161-172.

9. The European Observatory for SMES. European Network for SME Research, 1995.

10. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года [Электронный ресурс]. URL.: http://kf.osu.ru/dept/nauch/osnov_doc/strategiya_razvit.pdf (дата обращения 13. 10. 2014)

11. INSEAD: Глобальный индекс инноваций [Электронный ресурс]. URL.: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/18/6841> (дата обращения: 10. 10. 2014)

12. Рейтинг стран мира по индексу инноваций [Электронный ресурс] URL.: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info> (дата обращения: 10.10.2014)

13. Обзор рынка инноваций в Швейцарии [Электронный ресурс]. URL.: http://www.ved.gov.ru/files/images/kai/Analyt_po_Innovac_deyat/Obzor_rynka_innovaciy_v_Shveitsarii.pdf (дата обращения: 13.10.2014)

14. Особенности промышленной политики Швейцарии, поддержка инноваций [Электронный ресурс]. URL.: <http://www.rfej.ru/rvv/id/20044330E> (дата обращения: 10.10.2014)

15. Фридрих И. Е. Актуальные решения в сфере государственной поддержки инноваций за рубежом // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2014. – №8. – С. 145-150.

16. Nanotechnology Conquers Markets. German Innovation Initiative for Nanotechnology Published by Federal Ministry of Education and Research. Publications and Website Division, 11055. Berlin, 2004. URL: http://www.bmbf.de/pubRD/nanotechnology_conquers_markets.pdf (дата обращения: 01.10.2014).

17. Enabling technologies Strategy 2012–2015. Technology Strategy Board,

UK, November 2012. URL: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20130221185318/www.innovateuk.org/_assets/enablingtechnologies_strategywebfinal.pdf (дата обращения: 11.10.2014).

18. Официальный сайт Национальной нанотехнологической инициативы, США. Nanotechnology Initiative Budget, 2013. URL: <http://www.nano.gov/about-nni/what/funding> (дата обращения 01.10.2014).

19. Анохин Р. Н., Бобылев Г. В., Валиева О. В., Ждан Г. В., Кравченко Н. А., Кузнецов А. В., Суслов В. И. Мировой опыт стимулирования спроса на инновации // Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки. – 2014. Т. 14. вып. 2. С. 71-82.

20. Передовое обрабатывающее производство. Доклад Президенту США о достижении национальной конкурентоспособности в передовом производстве. 17 июля 2012 г. URL: http://www.whitehouse.gov/sites/de-fault/files/microsites/ostp/pcast_amp_steering_committee_report_final_july_17_2012.pdf (дата обращения: 10.10.2014).

21. Легчилина Е. Ю., Платонова А. С. Развитие инновационных малых предприятий при вузах для коммерциализации интеллектуальной деятельности // Омский научный Вестник. – 2012. – №1 (105). – С. 52-54.

22. Кокин А. С., Суевалова М. А. Анализ развития инновационного малого бизнеса в рамках национальных инновационных систем зарубежных стран // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2013. – №1 (1). – С. 249-257.

23. Брялина Г. И. Малый инновационный бизнес: зарубежный опыт и российская практика // Известия высших учебных заведений. – 2013. – №1. – С. 36-39.

24. Захарова Ю. В., Соменкова Н. С. Повышение конкурентоспособности малого инновационного бизнеса: российский и зарубежный опыт // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2012. – №2 (2). – С. 114-117.

ГЛАВА 9. ВАЛЮТНЫЕ КРИЗИСЫ В ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАНАХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Коротаев С.Л., д.э.н.

Белорусский государственный экономический университет

Введение

Современные условия хозяйствования характеризуются усилением экономических угроз и вызовов, обусловленных не только глобализацией экономики, но и сугубо внутренними для целого ряда стран процессами. Одним из таких вызовов является девальвация национальной валюты, приводящая в конечном итоге к снижению макро- и микроэкономических показателей хозяйственной деятельности страны и ее субъектов, а также к ухудшению жизненного уровня населения.

В последние несколько лет с девальвацией национальной валюты столкнулись Беларусь, Казахстан, Украина, в последние месяцы 2014 года – Российская Федерация, где только за август-декабрь курс доллара США увеличился с 35 до 60 российских рублей, т.е. обесценение рубля составило более 70 %.

Причины, обуславливающие девальвацию национальной валюты, казалось бы, лежат на поверхности. Однако каких-либо серьезных исследований, которые бы комплексно, с учетом практического опыта преодоления последствий валютных кризисов, произошедших в других странах (как положительного, так и отрицательного), определяли причины кризисных явлений и меры по их предупреждению и устранению, не имеется.

В этой связи, с нашей точки зрения, представляется актуальным проанализировать основные причины валютного кризиса в Беларуси в 2011 году, приведшего к падению курса национальной валюты почти в три раза, последствия кризиса и предпринятые государством меры по его преодолению.

Одновременно, с учетом опыта Беларуси, представляется целесообразным исследовать теоретические аспекты валютных кризисов - их суть, формы проявления, последствия, в том числе обусловленный обесценением национальной валюты «девальвационный эффект». Важным аспектом исследования

является анализ последствия плавной и разовой («шоковой») девальвации валюты для субъектов хозяйствования и населения, анализ соотношения девальвации и инфляции, определение разовых и системных меры по преодолению валютного кризиса.

Кроме того, полагаем, что в качестве эффективной меры по своевременному предупреждению валютного кризиса явилась бы разработка механизма расчета прогнозного курса национальной валюты, учитывающего ее текущий курс и расчетную сумму валютного дефицита, определяемую с учетом золото-валютных резервов, возможностей привлечения валютных кредитов и займов, изменения сальдо внешнеторгового баланса, а также ряд иных курсообразующих факторов.

Исследованию обозначенных выше актуальных проблем и посвящена настоящая работа.

9.1. Валютный кризис в Беларуси (2011)

1. Последствия кризиса и его основные причины

В 2011 году Республика Беларусь испытала серьезные потрясения, обусловленные валютным кризисом, итогом которого явилась 2-х этапная девальвация белорусского рубля: в мае рубль обесценился на 56 %, в октябре – еще на 52 %, в целом по двум этапам девальвация белорусского рубля составила 189 %¹⁷⁵.

Динамика официального курса доллара США в Беларуси в 2011 году¹⁷⁶ представлена на рис. 1.

¹⁷⁵ Девальвация в Беларуси [Электронный ресурс] / <http://rfwiki.org/Девальвация> (дата обращения: 24.12.2014).

¹⁷⁶ Национальный банк Республики Беларусь. Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Республики Беларусь ежедневно [Электронный ресурс] / <http://www.nbrb.by/statistics/rates/ratesDaily.asp> (дата обращения: 24.12.2014).

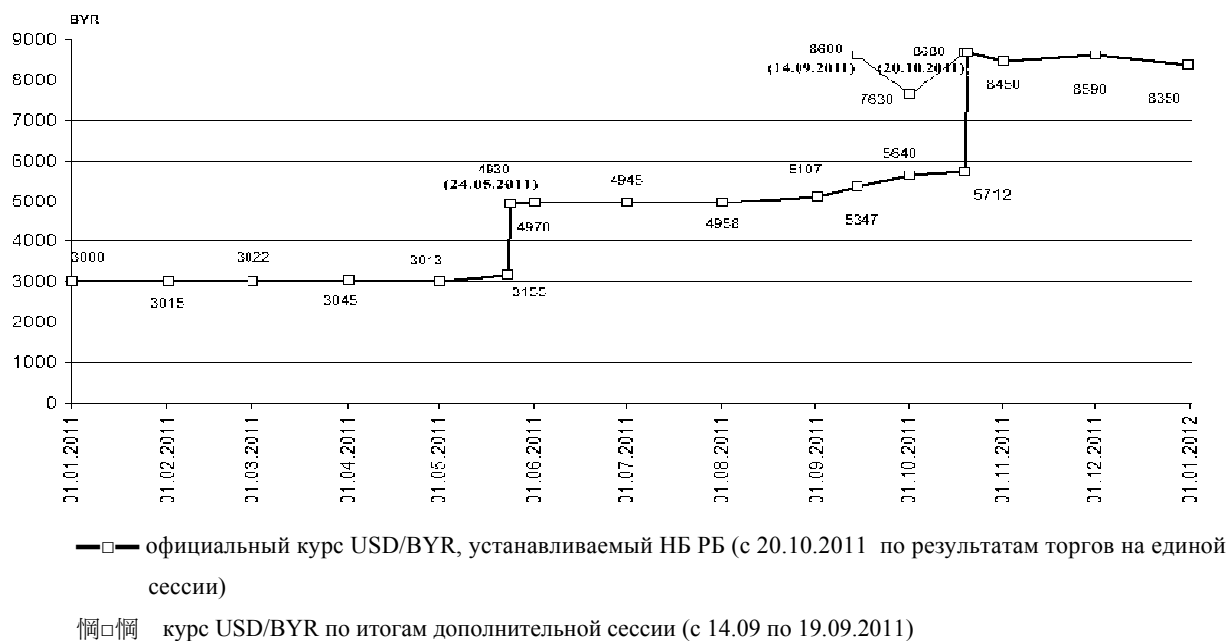


Рис. 1 – Динамика официального курса доллара США в Беларуси в 2011 году

Обесценение белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, высокий уровень инфляции, составивший в целом за 2011 год 108,7%¹⁷⁷, обусловили значительный рост ставок рефинансирования, устанавливаемых Национальным банком Республики Беларусь (далее – НБ РБ).

Динамика инфляции и ставки рефинансирования в Беларуси в 2011 году¹⁷⁸ приведены на рис. 2.



Рис. 2 – Динамика инфляции и ставки рефинансирования в Беларуси в 2011 г.

¹⁷⁷ Прайм Тасс – Белорусское бюро. В Беларуси в декабре инфляция составила 2,3%, в январе-декабре – 108,7% [Электронный ресурс] / <http://www.prime-tass.by/show.asp?id=97280/> (дата обращения: 23.12.2014).

¹⁷⁸ Национальный банк Республики Беларусь. Ставки рефинансирования [Электронный ресурс] / http://www.nbrb.by/statistics/sref.asp?menu=monpol_m (дата обращения: 23.12.2014).

При этом средняя заработная плата в валютном исчислении сократилась с 513 долларов США в апреле 2011 г. до 280 долларов США в ноябре этого же года.

Динамика средней заработной платы за период с декабря 2009 г. по декабрь 2011 года в долларах США и белорусских рублях¹⁷⁹ представлена на рис. 3.

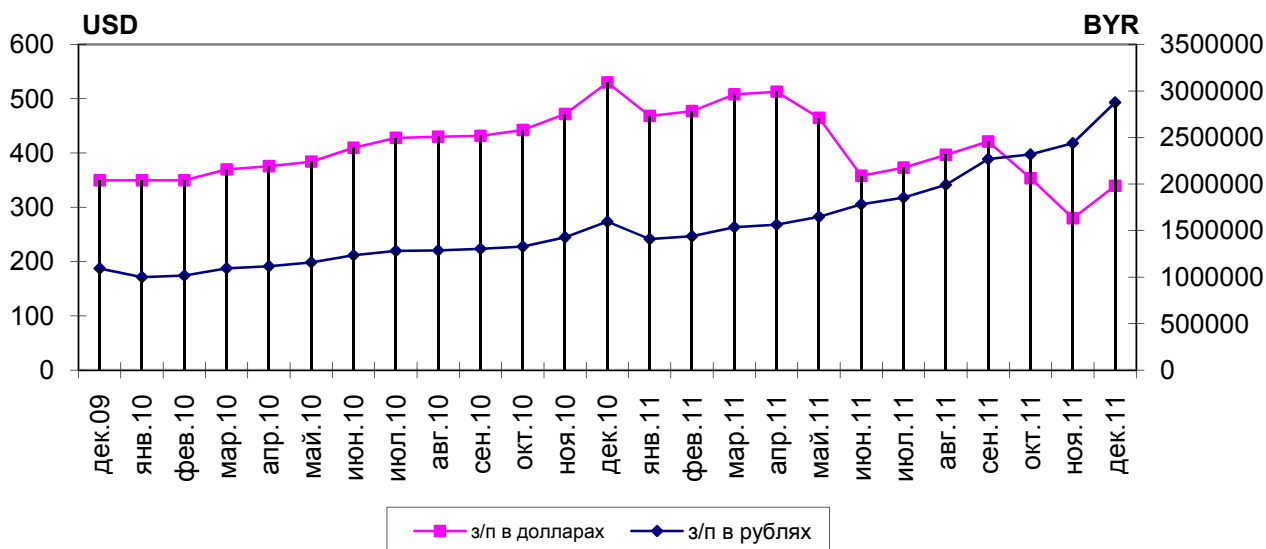


Рис. 3 – Динамика средней заработной платы в Беларуси в 2010-2011 гг.

Обратим внимание, что с января 2010 г. по декабрь 2010 г. средняя заработная плата в долларах США выросла с 349 долларов США до 530, т.е. более чем на 50 %. Если исходить из того, что численность активного населения в Беларуси в 2011 году составляла 4,686 млн. человек¹⁸⁰, то только на обеспечение прироста заработной платы в 2011 году против 2010 года требовалось дополнительно около 10 млрд. долларов США $((530 - 349) \times 4,686 \times 12)$.

Именно искусственно стимулируемый (эмиссионный) рост заработной платы, не обеспечиваемый соответствующим ростом производительности труда, но оказывающий значительное давление на потребительский рынок, в том числе в части импортных товаров, а также существенный рост отрицательного внешнеторгового сальдо товарами явились, по мнению многих специалистов, основными причинами валютного кризиса 2011 года.

¹⁷⁹ Динамика изменения средней зарплаты в Беларуси с 2004 по 2011 годы... [Электронный ресурс] / <http://mojazarplata.by/main/srednjaja-zarplata/dinamika-izmenenija-srednej-zarplaty-v-Belarusi-za-2004-2010-tablicy/> (дата обращения: 03.12.2014).

¹⁸⁰ Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Численность экономически активного населения [Электронный ресурс] http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/naselenie/trud/godovyedannye/trud_2/ (дата обращения: 03.12.2014).

Динамика изменения внешнеторгового сальдо по товарам и услугам в 2007-2011 г.г.¹⁸¹ представлена на рис. 4.

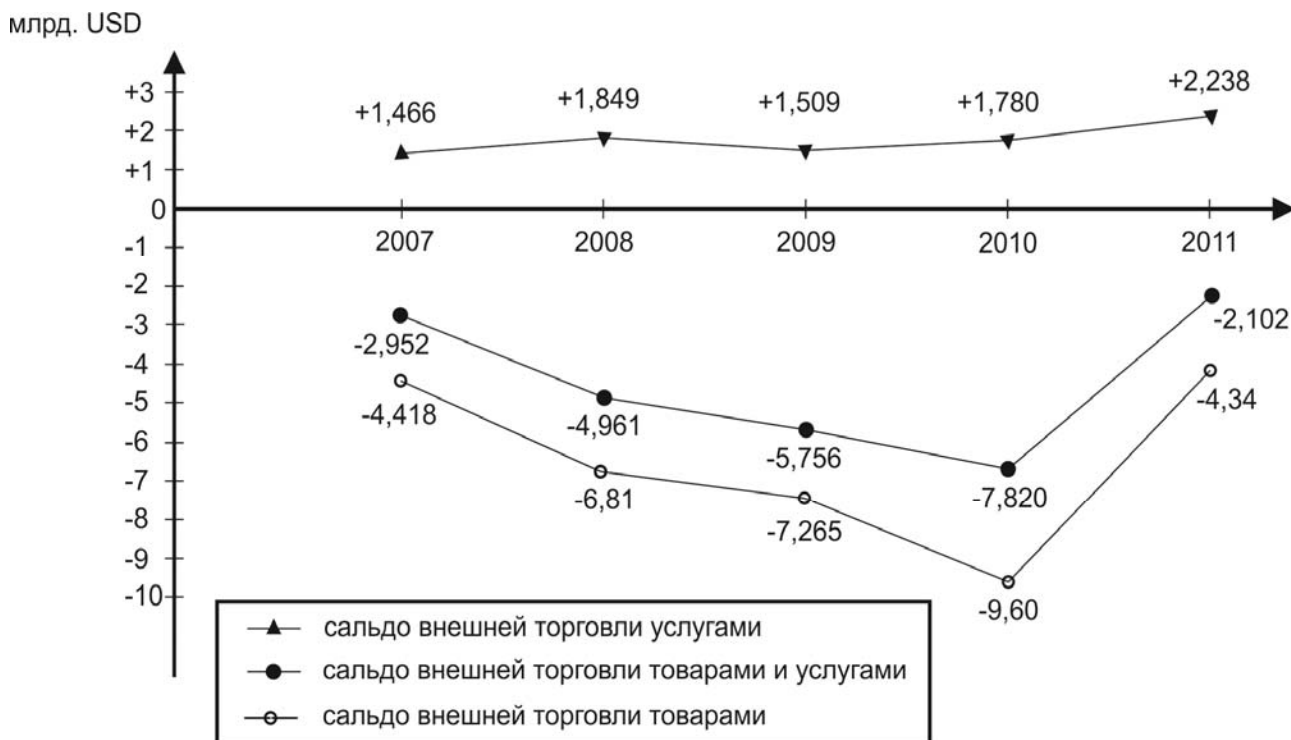


Рис. 4 – Динамика изменения внешнеторгового сальдо по товарам и услугам в 2007-2011 г.г.

Обратим внимание, что до момента валютного кризиса наблюдался ежегодный рост отрицательного внешнеторгового сальдо. Так, если в 2007 году отрицательное внешнеторговое сальдо по товарам составило чуть более 4,4 млрд. долларов США, то по итогам 2010 года оно достигло уже 9,6 млрд. долларов США.

При этом следует учитывать кумулятивный эффект наблюдаемых процессов. В целом за 4 года, предшествовавших валютному кризису, отрицательное внешнеторговое сальдо по товарам и услугам составило более 24 млрд. долларов США, в т.ч. по товарам – 28 млрд. долларов США, что уже не могло «перекрываться» ни внешними заимствованиями, ни привлекаемыми внешними инвестициями, ни имевшимися золотовалютными резервами.

¹⁸¹ Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Внешняя торговля Беларуси. [Электронный ресурс] / http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/vneshnyaya-torgovlya_2/ (дата обращения: 03.12.2014).

Динамика изменения международных резервных активов Республики Беларусь в 2010-2011 г.г. (по методологии МВФ)¹⁸² представлена на рис. 5.

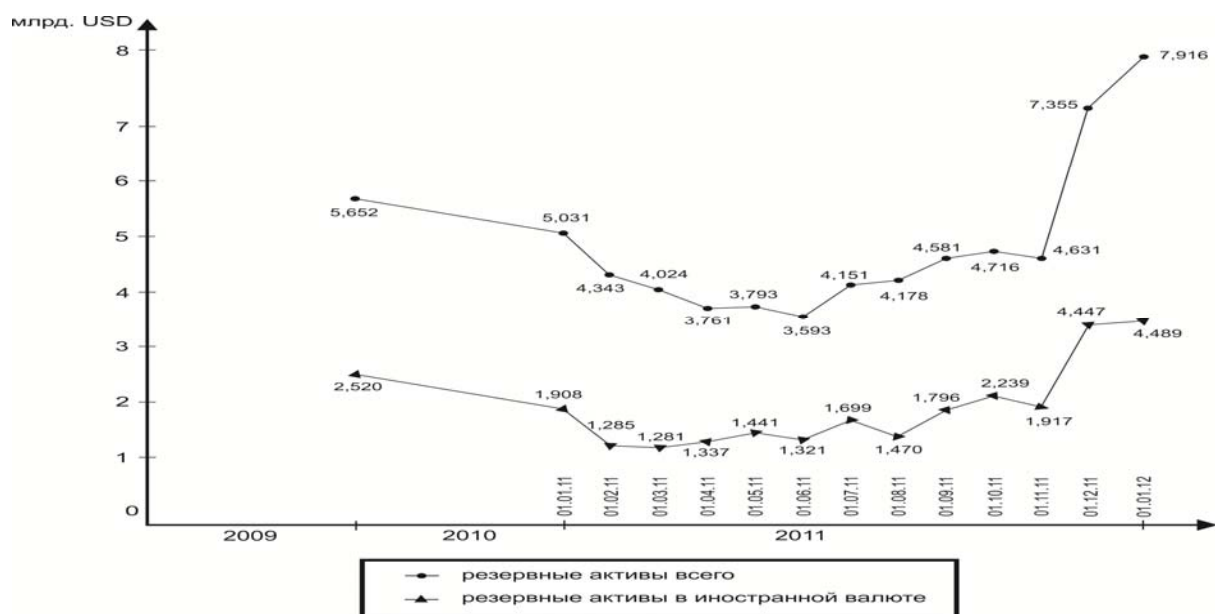


Рис. 5 – Динамика изменения международных резервных активов Республики Беларусь в 2010-2011 г.г.

Как следует из приведенного выше рисунка накануне проведения первой разовой девальвации белорусского рубля (май 2011 г.) наблюдалось резкое «вымывание» золотовалютных резервов. Так, если на начало 2011 года их величина составляла 5,03 млрд. долларов США, то на 1 мая этого же года величина этих резервов сократилась до 3,79 млрд. долларов США, т.е. на 25 %.

Последующее – с ноября 2011 года – резкое увеличение золотовалютных резервов обусловлено внешними заимствованиями, направленными на увеличение резервов, и началом проявления «девальвационного эффекта», обусловленного падением курса национальной валюты.

2. Этапы развития кризиса и меры по его преодолению

В целом по динамике развития и преодоления валютного кризиса можно выделить следующие основные его этапы:

¹⁸² Национальный банк Республики Беларусь. Международные резервные активы Республики Беларусь [Электронный ресурс] / <http://www.nbrb.by/statistics/reserveAssets/assets.asp> (дата обращения: 03.12.2014).

– **предкризисный этап** – до 22.03.2011 г. (курс валюты относительно свободный, валюта свободно продается и покупается). Курс доллара США – около 3000 руб. за 1 доллар;

– **начало кризиса** – с 22.03.2011 г. – НБ РБ прекратил продажу валюты банкам для удовлетворения спроса населения через обменные пункты. Банки продают населению только ту валюту, которая сдается в обменные пункты. Купить валюту по официальному курсу НБ РБ практически невозможно. Покупка наличной валюты производится на «черном рынке», при этом курс покупки существенно превышает официальный курс НБ РБ. Коммерческие организации имеют ограниченный доступ к покупке валюты;

– **развитие кризиса:**

- 29.03.2011 г. – банкам разрешили продавать валюту в обменных пунктах и на межбанковском рынке по курсу, превышающему официальный курс на 10 %.

Поскольку валюты для продажи недостаточно, организации, осуществляющие импорт, изыскивают возможности приобретения валюты у третьих лиц, проведения зачетных и бартерных операций, осуществления расчетов за товар после его получения и т.д.;

- 01.04.2011 г. – сформирован рынок приоритетного обеспечения валютой (по официальному курсу НБ РБ) импортеров медикаментов и энергоносителей за счет валюты, поступающей на биржу в результате обязательной продажи предприятиями-экспортерами 30 % от полученной ими валютной выручки;

- 16.04.2011 г. – введено свободное курсообразование на межбанковском рынке валюты с рекомендуемым ограничением максимального курса валюты в размере 4500 руб. за 1 доллар США;

- 16.05.2011 г. – курс в обменных пунктах разрешено увеличить до 4500 руб. за 1 доллар США. Население валюту в обменные пункты не продает. Купля-продажа валюты осуществляется преимущественно на «черном рынке»;

- 23.05.2011 г. – проведена официальная девальвация белорусского рубля (с начала года девальвация составила 56 %). После девальвации курс доллара США вырос до 4930 руб. за 1 доллар;

- 23.05-14.09.2011 г. – официальный курс иностранной валюты растет незначительно. К покупке валюты по официальному курсу имеет доступ ограниченное количество субъектов хозяйствования (как правило, государственные структуры, приобретающие валюту для расчета за энергоресурсы и другие стратегические товары).

Организации, не имеющие доступа к покупке валюты по официальному курсу, изыскивают возможности ее покупки у нерезидентов (через различные схемы расчетов и займов). Организации, себестоимость которых не «переваривает» рыночную стоимость валюты, либо приостанавливают свою деятельность, либо существенно повышают цены на свой товар (работы, услуги);

- 14.09.2011 г. – курс рубля по отношению к основным иностранным валютам стал устанавливаться по результатам торгов на дополнительной торговой сессии ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Субъекты хозяйствования получили возможность покупать валюту по рыночному курсу. В первый день торгов курс доллара США был определен в размере 8600 руб. У организаций, нуждающихся в валюте, появилась возможность ухода от «серых» и «черных схем» приобретения валюты у нерезидентов, банков и др. владельцев валюты. Как и ранее, некоторые субъекты хозяйствования имеют доступ к покупке валюты по официальному курсу НБ РБ, который составляет около 60 % от биржевого курса;

- 14.09-20.10.2011 г. – сохраняется существенная «разбежка» между официальным и рыночным курсами иностранной валюты, что существенным образом искажает финансовые результаты организаций, имеющих доступ к покупке иностранной валюты по официальному курсу, и организаций, приобретающих валюту по рыночному курсу;

– **преодоление кризиса:**

- 20.10.2011 г. – закрытие дополнительной и открытие единой торговой сессии, по результатам торгов на которой будет устанавливаться единый официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам.

По результатам первого дня торгов на единой торговой сессии официальный курс доллара США составил 8680 руб. за 1 доллар.

С установлением единого курса для всех субъектов хозяйствования, осуществляющих операции с иностранной валютой, создаются равные условия доступа к покупке валюты;

- 20.10.2011-декабрь 2011 г. – валюта свободно продается и покупается. Курс валюты сначала растет, достигнув 11.11.2011 г. своего максимума (8850 руб. за 1 доллар США), затем начинает снижаться - до 8350 руб. за 1 доллар США к концу года.

По итогам 2011 года отрицательное сальдо внешней торговли товарами уменьшилось по сравнению с 2010 годом более чем вдвое, при этом экспорт товаров увеличился почти на 60 %. Более чем на 30 % против предыдущего года сократился дефицит текущего счета платежного баланса. В экономике Беларуси начались позитивные процессы, обусловленные «девальвационным эффектом».

3. Анализ влияния валютного кризиса на достоверность финансовой отчетности

Как показывают результаты анализа, до введения в октябре 2011 года единого курса валюты целый ряд субъектов хозяйствования имел доступ к валюте по более низкому курсу, чем курс, по которому эта валюта продавалась сначала на «черном рынке», а затем (после 14.09.2011 г.) – на дополнительной торговой сессии. Очевидно, что предприятия, имевшие доступ к «дешевой валюте», пользовались значительными преференциями против тех организаций, которые такого доступа не имели.

В итоге затратная часть предприятий-льготников формировалась по заниженному курсу иностранной валюты, что позволяло показывать в отчетности высокую результативность их работы. У тех же предприятий, которые приобретали валюту по «черному курсу», превышающему более чем вдвое официальный курс, устанавливаемый НБ РБ, затратная часть резко росла, что при формировании валютной выручки по официальному курсу привело к резкому ухудшению их финансового состояния.

Прежде всего это коснулось тех предприятий, валютная выручка которых не покрывала их валютные затраты и которые осуществляли обязательную продажу валюты по официальному курсу НБ РБ в размере 30 % от полученной суммы выручки в иностранной валюте.

Определенные проблемы формирования финансовых результатов возникли непосредственно на момент девальвации национальной валюты.

В связи с обусловленной законодательством необходимостью переоценки валютных задолженностей и отнесения сумм переоценки на финансовые результаты, у предприятий-импортеров, имевших на момент девальвации непогашенные задолженности перед поставщиками, финансовые результаты резко ухудшились. У экспортеров, наоборот, финансовые результаты существенно возросли. В силу характерного для страны превалирования импорта над экспортом, девальвация в момент ее осуществления привела к ухудшению экономических показателей в целом по республике.

В целях предупреждения складывающихся отрицательных тенденций постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.06.2011 г. № 704¹⁸³, введенным в силу с 24.05.2011 г., коммерческим организациям разрешили:

– относить расходы, связанные с покупкой иностранной валюты в сумме разницы между курсом покупки иностранной валюты и курсом НБ РБ на увеличение стоимости приобретаемого за валюту сырья, материалов, товаров;

– относить курсовые разницы, возникающие с 24.05.2011 г. при переоценке имущества и обязательств в иностранной валюте,

• по дебиторской задолженности за отгруженные товары, выполненные работы, оказанные услуги, по авансам, выданным поставщикам и подрядчикам на приобретение сырья, материалов, товаров, работ,

¹⁸³ Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 июня 2011 г. № 704 «О некоторых вопросах переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте» (в ред. от 09.08.2011 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

- по кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками за сырье, материалы, товары, выполненные работы, оказанные услуги, а также по кредитам, займам и процентам по ним, авансам, полученным от покупателей и заказчиков,

– на доходы (расходы) будущих периодов и списывать на внереализационные доходы (расходы), учитываемые при налогообложении, в порядке и сроки, установленные руководителем организации, но не позднее 31 декабря 2014 г.

Введенный порядок, к сожалению, не затронул суммы переоценки валюты, имевшейся на счетах субъектов хозяйствования на момент девальвации, что в силу включения таких сумм во внереализационный доход организаций непосредственно на момент переоценки привело к необходимости уплаты с них налога на прибыль и, соответственно, к «вымыванию» оборотных средств предприятий. Лишь в феврале 2012 года курсовые разницы, образовавшиеся в 2011 году при переоценке валюты на счетах на момент девальвации, разрешили относить на доходы будущих периодов с последующим списанием – до 31.12.2014 г. – на внереализационные доходы, учитываемые при налогообложении (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 07.02.2012 г. № 126¹⁸⁴). Это решение позволило осуществить пересчет сумм налога на прибыль, подлежащих уплате в бюджет по итогам 2011 года, и, соответственно, улучшить финансовое положение предприятий.

Однако такое улучшение следует рассматривать как временное явление, поскольку речь в рассматриваемом случае идет об отсрочке уплаты налога, о переводе сумм уменьшения налога на прибыль в категорию отложенных налоговых обязательств.

С введением с 14.09.2011 г. дополнительной торговой сессии, на которой предприятия получили возможность приобретать и продавать валюту по «курсу спроса-предложения», также существенно отличающемуся от официального,

¹⁸⁴ Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 7 февраля 2012 г. № 126 «О внесении изменения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 июня 2011 г. № 704» // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

возникла проблема налогообложения доходов, образующихся при продаже валюты.

Суть этой проблемы заключалась в том, что продаваемая валюта, полученная организациями от реализации товаров (работ, услуг) на экспорт, должна была отражаться в учете по официальному курсу НБ РБ, в то время как продавалась она по более высокому курсу – курсу «спроса-предложения». Возникающая при этом разница в соответствии с налоговым законодательством должна облагаться налогом на прибыль. Как результат, экспортеры стали придерживать продажу валюты, что существенно сократило ее приток на дополнительную сессию и, соответственно, возможности уменьшения спекулятивного курса, сложившегося ранее на межбанковском рынке.

Ряд крупных экспортеров инициировал вопрос об освобождении от обложения налогом на прибыль разницы между суммой, вырученной от продажи валюты на дополнительной сессии, и ее стоимостью по курсу НБ РБ. Однако решение по данной проблеме принято не было.

В итоге предприятия-экспортеры были вынуждены уплачивать завышенные суммы налога на прибыль, уменьшая в итоге свои оборотные средства, необходимые для покупки сырья и материалов по уже новым ценам, сформированным с учетом роста курса иностранной валюты.

Разбежки в курсах привели также к созданию видимости финансового благополучия субъектов хозяйствования, имевших доступ к «дешевой» валюте (заниженные затраты), а также экспортеров, реализовавших через различные схемы возможность продажи получаемой валюты по рыночному курсу.

Ситуация усугублялась и тем, что в затраты промышленных предприятий списывались ранее накопленные на складах материалы по ценам их приобретения в докризисный период или в период доступа к «дешевой валюте», а выручка от реализации отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) отражалась по уже возросшим отпускным ценам.

Существенные предпосылки для валютной стабилизации и выравнивания условий хозяйствования для организаций, работающих с валютой, возникли лишь с 20 октября 2011 года, когда был осуществлен переход на единый курс иностранной валюты, устанавливаемый по результатам торгов на бирже.

Конец 2011 года и начало 2012 года ознаменовались выходом на относительно стабильный курс белорусского рубля и иностранной валюты. Именно в этот период, с нашей точки зрения, стали формироваться более-менее реальные финансовые результаты всех субъектов хозяйствования. Вместе с тем, с учетом ранее накопленных отклонений, обусловленных разнообразием валютных курсов, а также переноса списания сумм переоценок валюты и валютных задолженностей на более поздние отчетные периоды, говорить о прозрачности финансовой отчетности организаций, работающих с иностранной валютой, пока что проблематично.

По нашему мнению, более ранее, чем это было фактически осуществлено (20 октября 2011 года), введение свободной продажи валюты на единой торговой сессии существенно сгладило бы те негативные последствия, которые складывались для субъектов хозяйствования и для экономики в целом на различных этапах валютного кризиса.

Во-первых, существенно сократились бы затраты импортеров на покупку валюты по «черным» и «серым» схемам. Так, например, для осуществления расчетов с поставщиками импортеры в мае-июне покупали валюту по спекулятивному курсу более 10 000 руб. за 1 доллар США. Если бы в этом периоде применялся курс, который в итоге сложился по результатам торгов на дополнительной сессии (около 8600 руб. за 1 доллар), то затраты импортеров на покупку были бы существенно меньшими.

В такой ситуации, как представляется, многие из предприятий, приостановивших свою деятельность в связи с высокими затратами на покупку валюты, скорее всего остались бы на активном рынке продаж.

Экспортеры, в свою очередь, отражали бы в учете свою валютную выручку, а также выручку от обязательной продажи валюты не по заниженному офи-

циальному курсу, как это имело место по факту до 20.10.2011 г., а по существенно большему, что, без сомнения, повысило бы результативность их финансово-хозяйственной деятельности и привело к увеличению платежей по налогу на прибыль в бюджет.

Во-вторых, субъекты хозяйствования, а также население не имело бы проблем с покупкой валюты, которую они в итоге покупали (с использованием полузаконных и незаконных схем, у валютчиков), но по более высокой стоимости и без прямого или опосредованного участия государства в системе валютных расчетов и валютного регулирования.

В-третьих, не возникли бы случаи злоупотреблений со стороны банков, увеличивавших в итоге стоимость продаваемой ими валюты за счет выставления счетов на банковские услуги, которые по факту не выполнялись, что также увеличивало затратную часть предприятий-покупателей валюты.

В-четвертых, бухгалтерская (финансовая) отчетность субъектов хозяйствования в большей мере соответствовала бы реальному положению дел, поскольку использование в течение длительного времени множественности курсов и, соответственно, различный порядок формирования финансовых результатов для разных групп хозяйствующих субъектов способствовали ее существенному искажению.

Более раннее установление единого курса иностранной валюты привело бы к более низкому ее курсу со всеми вытекающими из этого последствиями. Понятно, что с течением времени он достиг бы той величины, которая сложилась по результатам торгов на единой торговой сессии, но это было бы постепенным процессом, без последующего разового девальвационного скачка, который мы наблюдали в октябре 2011 года.

Учитывая изложенное, следует признать, что введение множественности курсов иностранных валют оказалось неэффективным, а выход на единый курс валюты, устанавливаемый по результатам торгов на единой сессии, - неоправданно затянутым.

Рассмотрим далее некоторые теоретические основы валютного кризиса, учитывающие практические аспекты кризиса, имевшего место в Беларуси в 2011 году.

9.2. Валютный кризис: теоретико-практические аспекты

1. Суть и формы валютного кризиса

Прежде всего отметим, что валютный кризис – это недостаток валюты для удовлетворения текущей потребности в ней государства, хозяйствующих субъектов и физических лиц, сопровождающийся, как правило, проведением постепенной (плавной) или разовой девальвацией национальной валюты.

Потребность в валюте может быть обусловлена:

- а) необходимостью расчета государства по внешним кредитам и займам;
- б) необходимостью приобретения стратегически важных для государства видов сырья, продукции, товаров, относящихся к критическому импорту (газ, нефть, медикаменты и т.п.);
- в) необходимостью приобретения организациями сырья, материалов, комплектующих, составляющих основу производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг;
- г) закупкой за валюту товаров, реализуемых на потребительском рынке;
- д) ростом заработной платы, опережающим рост производительности труда, и, соответственно, направлением относительного избытка наличных денежных средств:

- в валютные накопления;

- на приобретение товаров, работ, услуг, оплата за которые производится в валюте, в частности, покупка автомобилей, оплата заграничных командировок, поездок на отдых и т.п.

Отсутствие или недостаток валюты для указанных выше целей может обусловить возникновение и развитие валютного кризиса.

Недостаток валюты может быть обусловлен отрицательным внешнеторговым сальдо, т.е. тем, что объемы импорта превышают объемы экспорта.

Вместе с тем, полагаем, что недостаток валюты может иметь место и при положительном внешнеторговом сальдо. Такая ситуация возможна, например, при наступлении сроков платежей по внешним долгам, при внешнем кредитовании и т.д.

По форме своего проявления валютный кризис может быть, с нашей точки зрения, явным и скрытым.

При скрытом кризисе курс валюты может поддерживаться государством искусственно за счет средств внешних заимствований либо за счет золотовалютных резервов государства.

В случае, если за период искусственного поддержания курса валюты не будут изысканы возможности исправления ситуации, скрытый кризис оборачивается девальвацией национальной валюты, т.е. переходом кризиса в его явную форму.

В любом случае, как нам представляется, сдерживание роста курса иностранной валюты целесообразно только при осуществлении конкретных мер, приводящих к увеличению притока валюты без каких-либо внешних заимствований (рост объемов экспорта, сокращение объемов импорта и т.д.). В противном случае искусственное сдерживание курса ведет к последующей резкой девальвации национальной валюты.

Период скрытого валютного кризиса, когда курс валюты искусственно поддерживается государством, характеризуется, как правило, значительными девальвационными ожиданиями.

В этот период, как показывает опыт Беларуси, идет активная скупка валюты гражданами, отток рублевых депозитов, перевод вкладов в национальной валюте во вклады в иностранной валюте, что, в свою очередь, углубляет валютный кризис и при отсутствии значительных «валютных вливаний» ведет к переходу его в открытый вариант.

В зависимости от выбранной государством стратегии, девальвация национальной валюты может быть плавной (растянутой во времени) либо разовой (при которой курс падает резко и одновременно).

При плавной девальвации национальной валюты в определенной степени сглаживаются социальные аспекты: получаемые доходы население стремится конвертировать в валюту, уменьшив свои девальвационные потери (при разовой девальвации потери существенно больше). Вместе с тем плавная девальвация усиливает давление на валютный рынок и значительно усугубляет ситуацию с валютой.

Открытый вариант валютного кризиса характеризуется существенным падением курса национальной валюты, ее девальвацией.

Переход кризиса в открытую фазу, сопровождающуюся резкой девальвацией, не означает преодоление кризиса как такового. Если не будет обеспечено равновесие спроса и предложения валюты без задействования для этого золотовалютных резервов и внешних заимствований, сложившееся после одномоментной разовой девальвации временное равновесие может перейти в дальнейшее развитие валютного кризиса.

Именно такая ситуация сложилась в Беларуси после первой девальвации национальной валюты в мае 2011 года, когда разовая девальвация белорусского рубля составила, как уже отмечалось ранее, 56 %. Столь значимый рост курса иностранной валюты, тем не менее, в силу несоответствия спроса и предложения, не обеспечил ее свободное появление на рынке.

Как результат, валюта в обменных пунктах отсутствовала, а многие субъекты хозяйствования были вынуждены приобретать ее по «черным» и «серым» схемам по курсу, превышающему официальный более чем в 2 раза.

И только с проведением в октябре 2011 года второй разовой девальвации, составившей 52 %, валютный рынок стабилизировался, и валюта появилась в свободной продаже.

Следует иметь в виду, что валюта – это товар, который, как любой актив, должен иметь справедливую стоимость. И стоимость этого актива (курс

по отношению к иностранной валюте) должна определяться не административными методами, а исходя из спроса-предложения.

Проведение девальвации национальной валюты как раз и направлено на то, чтобы уравновесить спрос на валюту и ее предложение (без задействования для этого золотовалютных резервов и дополнительных внешнеэкономических кредитов и займов).

Следует отметить, что проведение девальвации, в частности разовой, имеет определенный временной эффект.

Этот эффект заключается в установлении рыночного курса иностранной валюты, обеспечивающего относительное соответствие спроса на валюту и на ее предложение. И этот девальвационный эффект может быть либо сохранен на перспективу, либо нивелирован последующими неэффективными шагами или неблагоприятным развитием событий – например, необоснованным повышением заработной платы, падением экспорта, увеличением импорта и т.д.

Так, например, проведение девальвации в 2011 году привело к существенному падению спроса на валюту со стороны предпринимателей, а также физических лиц, в частности, на валюту, используемую на приобретение импортных потребительских товаров. Начались процессы, связанные с импортозамещением.

Как результат, отрицательное внешнеторговое сальдо по товарам уменьшилось в 2011 году до 4,34 млрд. долларов США (против 9,6 млрд. долларов США в 2010 году).

При этом из годового сальдо в размере 4,34 млрд. долларов США сальдо на момент майской девальвации составляло с начала года 3,87 млрд. долларов США. Указанное свидетельствует о том, сразу же после проведения первой девальвации начал проявляться «девальвационный эффект».

2. Соотношение девальвации и инфляции

Особо отметим, что валютный кризис, как составляющий элемент экономического кризиса, при девальвации национальной валюты всегда сопровождается инфляцией. И обусловлено это, в частности, тем, что валюта, как отмеча-

лось выше, – это товар. И рост цены на этот товар не может не вести к развитию инфляционных процессов.

Вместе с тем валюта – это только один из видов товара, недостаток которого ведет к росту спроса на него и, соответственно, к увеличению его стоимости, проявляемое в увеличении курса по отношению к национальной валюте.

В этой связи девальвация национальной валюты или рост курса иностранной валюты не может соответствовать показателю инфляции, поскольку последний, как известно, определяется ростом потребительских цен на товары и услуги.

Выше уже отмечалось, что девальвация белорусского рубля в 2011 году составила 189 %, а инфляция – 108,7 %.

Указанная разбежка, с нашей точки зрения, объясняется тем, что курс белорусского рубля в итоге сложился рыночным образом, в то время как по целому ряду товаров и услуг цены, во-первых, регулировались государством, а, во-вторых, нерегулируемые цены в связи с резкой девальвацией просто «не успевали» за ростом курса иностранной валюты.

В результате столь существенного разрыва значительная часть белорусских товаров вывозилась за пределы Беларуси по низким (при пересчете в валюту) ценам, что в значительной мере способствовало снижению товарных запасов, прежде всего потребительского характера.

Следует отметить, что впоследствии – по мере нивелирования «девальвационного эффекта» – уровень инфляции подтягивается к уровню девальвации.

Так, например, в 2012 году инфляция составила 21,8 %¹⁸⁵, в то время как курс белорусского рубля к доллару США снизился за год на 2,6%, к евро – на 5%, к российскому рублю – на 8%.

Примерно аналогичная ситуация – но с менее явным «девальвационным эффектом» – сложилась и в 2013 году: инфляция за год составила

¹⁸⁵ Инфляция в Беларуси в 2012 году составила 21,8% [Электронный ресурс] / http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Infljatsija-v-Belarusi-v-2012-godu-sostavila-218_i_620451.html/ (дата обращения: 03.12.2014).

16,5 %, падение курса рубля к доллару – 11 %, к евро – 15,3 %, к российскому рублю – 3 %.

Вместе с тем следует учитывать, что уровень инфляции при рыночном курсообразовании всегда должен быть меньше уровня девальвации, поскольку:

– во-первых, валюта – это быстроликвидный актив и, соответственно, его цена (курс) меняется быстрее, чем цены на товары, работы, услуги;

– во-вторых, как уже отмечалось выше, валюта – это только часть активов страны и, соответственно, изменение (увеличение) курса валюты влияет прямым образом только на стоимость импортируемых товаров.

В этой связи следует признать, что соотношение девальвации и инфляции, сложившееся в 2013 году (11 % к доллару против 16,5 %), является ненормальным и в целом свидетельствует об искусственном удержании курса белорусского рубля.

Полагаем, что к середине 2013 года, когда началась постепенная девальвация национальной валюты, опережающая уровень инфляции 2-го полугодия, «девальвационный эффект» себя полностью исчерпал, Беларусь вступила в зону очередной валютной турбулентности.

Рассматривая вопросы инфляции и девальвации, отметим, что экономический кризис, одним из проявлений которого является инфляция, не всегда приводит к валютному кризису, сопровождающемуся девальвацией национальной валюты. Так, например, в условиях закрытой экономики и при административном регулировании курса иностранной валюты и доступа к ее покупке девальвации может не быть, при этом инфляция может иметь место, например, при недостатке товаров и, соответственно, при росте цен на них.

3. Проявления валютного кризиса

Для валютного кризиса характерны следующие его проявления:

- нарастание дефицита счета текущих операций платежного баланса;
- недостаток валюты и, соответственно, введение ограничений на приобретение валюты, получение валютных кредитов и т.д.;

– введение в ряде случаев множественности валютных курсов в отношении одноименной валюты: для физических и юридических лиц, для организаций, занимающихся поставкой товаров «критического импорта», и других организаций и т.д.;

– нарастание сложностей по валютным расчетам с нерезидентами-поставщиками товаров, работ, услуг;

– развитие бартерных и зачетных внешнеэкономических операций;

– размещение выпуска еврооблигаций, применение иных финансовых инструментов с целью привлечения валютных ресурсов;

– активные попытки привлечения внешних государственных займов и кредитов;

– приобретение иностранной валюты за национальную валюту по спекулятивным схемам, приводящим к росту затрат покупателей и, соответственно, к росту себестоимости производимой ими продукции, стоимости закупаемых ими импортных товаров.

Как результат, происходит дополнительное отвлечение (отток) национальной валюты, нарастают инфляционные процессы, снижается рентабельность организаций, использующих в своей деятельности импортные сырье и материалы, но не имеющих свободного доступа к покупке валюты;

– рост ставки рефинансирования, процентных ставок по депозитам, по кредитам, предоставляемым населению и коммерческим организациям и т.д.

4. Последствия валютного кризиса

Проведение девальвации национальной валюты обуславливает следующие последствия:

– падение курса национальной валюты по отношению к свободно конвертируемым валютам и, соответственно, падение (при пересчете в валюту) всех основных показателей, характеризующих экономическое состояние общества и платежеспособность государства:

а) уменьшение уровня заработной платы, пенсий;

б) снижение валового внутреннего продукта (ВВП);

- в) уменьшение золотовалютных резервов;
- г) снижение объемов производства, объемов продаж и т.д.;
- д) рост инфляции и т.д.;

- падение покупательной способности граждан;

- отток капитала из страны;

- отток рабочей силы в другие более развитые страны;

- рост внешнего государственного долга;

- уменьшение закупок по импорту и, соответственно, стагнация потребительского рынка по импортируемым товарам, падение объемов производства в организациях, у которых стоимость потребляемых валютных ресурсов превышает их валютные объемы экспорта;

- падение рынка туристических услуг, в частности по импортируемым туристическим услугам, что обусловлено падением доходов граждан;

- резкое падение валютной стоимости товаров, продукции, работ, услуг, поставляемых национальными компаниями на внутренний рынок, что, во-первых, приводит к «вымыванию» этих товаров странами-соседями и, во-вторых, обуславливает – в целях защиты национального рынка – необходимость повышения цен национальными производителями.

В свою очередь, повышение внутренних цен, предотвращающее вымывание товаров и существенное ухудшение финансового состояния предприятий-производителей, ведет к росту уровня инфляции и, соответственно, падению покупательной способности граждан;

- снижение прибыльности предприятий, работающих на внутренний рынок, прежде всего предприятий, использующих импортное сырье, материалы, комплектующие, что обусловлено замедленным ростом цен на товары, работы, услуги по сравнению с уровнем девальвации национальной валюты;

- рост объемов выручки, прибыли и рентабельности продаж предприятий-экспортеров, что обуславливает увеличение платежей в бюджет по налогу на прибыль и добавленную стоимость.

При этом нередко уплата налога на прибыль производится с завышенной («бумажной») прибыли, поскольку в расходы принимаются ранее произведенные затраты, не учитывающие инфляционные процессы, произошедшие с момента осуществления этих затрат, например на покупку сырья и материалов, до момента реализации изготовленных из них товаров. Как результат, в конечном итоге уплата налога производится за счет собственного капитала организации.

Следует отметить, что в результате роста курса иностранной валюты и, соответственно, увеличения объемов выручки при сохранении объемов экспортных продаж масса поступающей в страну валюты не увеличивается и, соответственно, такой рост не решает проблемы сокращения отрицательного внешнеторгового сальдо. По сути, речь идет о переоценке товарных активов предприятий экспортеров и направлении сумм переоценки в бюджет (в части налогов от выручки) и на пополнение оборотных средств предприятий;

– переориентация работы предприятий с работы на внутренний рынок на работу на внешний рынок (если выпускаемая продукция, выполняемые работы, оказываемые услуги имеют спрос на внешнем рынке). Такая переориентация обусловлена ростом валютной выручки в белорусских рублях (выручка считается по выросшему в результате девальвации курсу иностранной валюты) и, соответственно, улучшением финансового состояния хозяйствующих субъектов.

Следует отметить, что такая переориентация может создать определенный дефицит продукции и товаров на внутреннем рынке, прежде всего - на потребительском;

– рост ставок по депозитам и банковским кредитам, что, с одной стороны, обусловлено сопровождающей девальвацию инфляцией и, с другой стороны, необходимостью обеспечения прибыльной работы коммерческих банков и т.д.

5. Меры по предупреждению валютного кризиса

А) Разовые (несистемные) меры:

1. Внешние государственные валютные заимствования;

2. Направление на поддержание курса золотовалютных резервов;
3. Размещение внутренних государственных валютных облигаций для юридических и физических лиц;
4. Распродажа государственной собственности нерезидентам;
5. Введение ограничений на приобретение валюты;
6. Введение (в ряде случаев) множественности курсов;
7. Запрет на кредитование в валюте как физических, так и юридических лиц.

Б) Системные меры:

1. Жесткая денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика, недопущение необоснованных эмиссионных вливаний в экономику, ограничение директивного и льготного кредитования;
2. Связывание избыточной массы наличных денежных средств путем установления привлекательных ставок по депозитам;
3. Сдерживание роста заработной платы (если рост зарплаты не обеспечивается в должной мере ростом производительности труда) в целях уменьшения спроса и восстановления конкурентоспособности выпускаемой продукции;
4. Сокращение импорта, прежде всего в отношении потребительских товаров, развитие импортозамещения;
5. Осуществление мероприятий по наращиванию экспорта (без создания напряженности на внутреннем рынке по экспортируемой продукции, товарам);
6. Привлечение иностранных инвестиций, гарантия защиты интересов иностранных инвесторов;
7. Отказ от национализации и конфискаций, гарантия собственности;
8. Недопущение искусственного поддержания высокого курса национальной валюты при отсутствии для этого достаточных оснований (сокращение масштабов интервенции на валютном рынке и ужесточение денежно-кредитной политики), девальвирование курса национальной валюты (разовое или постепенное – в зависимости от выбранных приоритетов);
9. Недопущение увеличения налоговой нагрузки на предприятия;

10. Освобождение от налогообложения сумм переоценок валютных активов предприятий, в частности валюты на счетах коммерческих организаций;

11. Введение механизма переоценки при девальвации активов предприятий, исключающего возникновение «бумажной» налогооблагаемой прибыли и дополнительных облагаемых оборотов по налогу на добавленную стоимость;

12. Проведение структурных реформ в экономике;

13. Сдерживание внутреннего спроса (повышение тарифов на ЖКХ, на транспортные услуги и услуги в других сферах, где доля государственной поддержки составляет значимую величину).

Определим далее формулу, на основе которой, с учетом определенных допущений, можно в упрощенной форме рассчитывать прогнозный курс национальной валюты при дефиците иностранной конвертируемой валюты.

6. Расчет прогнозного курса национальной валюты

Определяющими показателями при расчете прогнозного курса национальной валюты должны, с нашей точки зрения, выступать следующие показатели:

- наличие валюты ($Hв$);
- потребность в валюте ($Пв$);
- золотовалютные резервы ($Зр$).

$$Hв = Bв + Bз + Ви, \quad (1)$$

где $Bв$ – валютная выручка от экспорта товаров, работ, услуг;

$Bз$ – привлеченные валютные займы и кредиты;

$Ви$ – валютные поступления от продажи государственного имущества (предприятий, акций, долей в имуществе предприятий).

$$Пв = Bр + Pз + Pд, \quad (2)$$

где $Bр$ – валютные расходы по импорту товаров, работ, услуг;

$Pз$ – расходы на погашение валютных займов, кредитов и процентов по ним;

Рд – валютные расходы на погашение девальвационных ожиданий населения, в т.ч. расходы, обусловленные искусственным ростом заработной платы.

Разница между расчетной суммой валюты, которая имеется в наличии, и расчетной суммой потребности в валюте характеризует профицит (*П*) или дефицит (*Д*) валюты (без учета золотовалютных резервов):

$$П (Д) = Нв - Пв = (Bв + Bз + Ви) - (Bр + Pз + Pд). \quad (3)$$

С учетом того, что валютная выручка от экспорта (*Bв*) за минусом валютных расходов на импорт (*Bр*) представляет собой сальдо внешнеторгового баланса (*Cв*), приведенную выше формулу (3), можно представить следующим образом:

$$П (Д) = Cв + Bз + Ви - Pз - Pд, \quad (4)$$

Если в результате расчета получен профицит, то его величина может, в частности, рассматриваться в качестве источника увеличения золотовалютных резервов.

При дефиците валюты имеющиеся золотовалютные резервы могут быть направлены на его покрытие. Понятно, что резервы могут выступать в качестве источника покрытия дефицита валюты с учетом определенных ограничений.

Рассчитаем далее возможный курс национальной валюты, используя следующие условные данные, приближенные к показателям, характеризующим внешнеэкономическую деятельность Республики Беларусь.

Предположим, что расчетная потребность в валюте составляет 50,96 млрд. долларов США, в т.ч.:

- валютные расходы по импорту – 45,76 млрд.;
- расходы на погашение валютных займов, кредитов и процентов по ним – 3,2 млрд.;
- расходы на погашение девальвационных ожиданий населения – 2 млрд. долларов США.

Обеспечение валютных расходов составляет 42,44 млрд. долларов США, в т.ч.:

- валютная выручка от экспорта товаров, работ, услуг – 40 млрд.;
- привлеченные (привлекаемые в отчетном периоде) валютные займы и кредиты – 2,44 млрд.

С учетом приведенных выше данных нами получен дефицит валюты в размере 8,52 млрд. долларов США (50,96 – 42,44), из которых 5,76 млрд. обусловлено отрицательным сальдо внешней торговли (45,76 – 40).

Очевидно, что указанная сумма будет оказывать давление на валютный рынок и, соответственно, влиять на курс национальной валюты.

С учетом расчетной величины дефицита валюты этот курс должен быть откорректирован – с тем, чтобы уравновесить спрос на валюту и ее предложение.

Предположим, что при наличии валюты в размере 42,44 млрд. долларов США курс национальной валюты к доллару США составляет 9700 рублей за 1 доллар. В силу того, что указанный курс, как мы полагаем, должен складываться при равновесии спроса и предложения (50,96 млрд. долларов США), в отношении имеющейся валюты должен применяться курс 11650 руб. за 1 доллар США ($50,96 \times 9700 : 42,44$).

При указанном курсе девальвация национальной валюты составляет 20 %.

Уменьшение дефицита валюты (путем увеличения экспорта, уменьшения импорта, привлечения внешних валютных займов и кредитов, продажи имущества, направления на уменьшение дефицита золотовалютных резервов и т.д.) ведет к меньшему падению курса национальной валюты.

Так, например, если в результате установлении высоких процентных ставок по кредитам чистая покупка валюты населением сократится вдвое (применительно к рассматриваемому примеру с 2 до 1 млрд. долларов США), то расчетный курс национальной валюты составит около 11420 руб. за 1 доллар США ($((50,96 - 1,0) \times 9700 : 42,44)$), т.е. девальвация валюты – 17,7 %.

Если дополнительно к падению спроса на валюту со стороны населения государством будут проданы за валюту имущественные активы на 2,5 млрд. долларов США, то расчетный курс национальной валюты составит около 10785 руб. за 1 доллар США $((50,96 - 1,0) \times 9700 : (42,44 + 2,5))$ (девальвация – 11,2 %).

При направлении на покрытие дефицита валюты золотовалютных резервов в объеме 1 млрд. долларов США расчетный курс национальной валюты составит 10550 руб. за 1 доллар США $((50,96 - 1,0) \times 9700 : (42,44 + 2,5 + 1,0))$ (девальвация – 8,7 %).

С учетом обозначенных нами выше подходов расчетная величина курса национальной валюты (Kp) при ее дефиците может исчисляться по следующей формуле:

$$Kp = Pv \times Kd : Hb = (1 + (D : Hb)) \times Kd, \quad (5)$$

где Kd – курс национальной валюты к соответствующей свободно конвертируемой иностранной валюте, действующий в момент расчета дефицита иностранной валюты.

Очевидно, что приведенная выше формула является упрощенной, не учитывающей целый ряд аспектов, в том числе эмиссионные, социально-политические и ряд других. Вместе с тем, по нашему мнению, она позволяет в определенной степени говорить о реальности или нереальности применяемого в стране курса национальной валюты.

Заключение

1. Валюта – это, с нашей точки зрения, товар, стоимость которого определяется курсом национальной валюты государства к соответствующей единице конвертируемой валюты. Стоимость (курс) валюты может определяться рынком либо регулироваться государством.

2. Недостаток валюты обуславливает рост ее стоимости. Если курс национальной валюты регулируется государством, у государства должны иметься

источники, обеспечивающие сдерживание падения курса национальной валюты до ее рыночного курса.

3. Основными источниками обеспечения поддержания курса национальной валюты являются: положительное сальдо внешнеторгового баланса, внешние и внутренние валютные заимствования, золотовалютные резервы. Источником поддержания курса национальной валюты могут также служить валютные поступления от продажи государственного имущества.

4. При расчете профицита или дефицита иностранной валюты необходимо иметь в виду, что сальдо внешнеторгового баланса имеет кумулятивный эффект, т.е. его необходимо учитывать нарастающим итогом.

5. Сокращение золотовалютных резервов свидетельствует, как правило, об отсутствии других источников поддержания курса национальной валюты, а также для расчета с нерезидентами по внешним кредитам и займам.

6. При недостаточности источников для сдерживания падения курса национальной валюты начинаются девальвационные процессы, которые обуславливают инфляцию и создают предпосылки для общего экономического кризиса.

7. Основными проявлениями, свидетельствующими о наступлении валютного кризиса, сопровождающегося падением курса национальной валюты, являются:

- постоянно возрастающее отрицательное сальдо внешнеторгового баланса;
- постоянно увеличивающееся отрицательное сальдо счета текущих операций платежного баланса страны;
- уменьшение золотовалютных резервов;
- возрастание девальвационных ожиданий, сопровождающееся скупкой валюты населением;
- вводимые государством ограничения по приобретению иностранной валюты;
- введение множественности курсов для разных категорий пользователей валюты и т.д.

8. Значимое влияние на курс национальной валюты оказывает государственная политика в сфере формирования доходов населения.

Неоправданно высокий рост доходов ведет к усилению давления на валютный и товарный рынки и, соответственно, способствует развитию девальвационных и инфляционных процессов.

9. В зависимости от избранной государством стратегии девальвация национальной валюты может осуществляться плавно – путем системной корректировки (уменьшения) курса национальной валюты, либо путем резкого изменения курса.

10. Плавная девальвация менее болезненна для населения и хозяйствующих субъектов, поскольку позволяет учитывать и минимизировать отрицательные последствия девальвационных процессов.

Вместе с тем, с нашей точки зрения, при плавной девальвации «эффект оздоровления» экономики затягивается и для стабилизации валютного курса требуется значительно большие объемы валютных ресурсов, что обусловлено постоянными девальвационными ожиданиями.

11. При резкой (одномоментной) девальвации национальной валюты возникает более значимый «девальвационный эффект», в частности, для экспортоориентированных предприятий. Вместе с тем при такой форме девальвации происходит резкое падение доходов населения, что существенно усиливает социальную напряженность в обществе.

Кроме того, при резкой девальвации рост цен на внутренние товары не успевает за ростом девальвации (в том числе и в связи с падением доходов населения), что при открытости границ приводит к «вымыванию» товаров национального производства.

12. Значимость «девальвационного эффекта» для организаций, осуществляющих поставку продукции, товаров, работ, услуг на экспорт, заключается в росте объемов выручки (исчисляемой по возросшему курсу в белорусских рублях), а также массы прибыли, что позволяет таким организациям увеличить собственные оборотные средства и собственный капитал. Вместе с тем с сумм

переоценки иностранной валюты на счетах организации-экспортеры в соответствии с действующей системой налогообложения вынуждены уплачивать налог на прибыль. В своей основе речь идет об уплате налога на прибыль с обусловленных девальвацией курсовых разниц при неизменности массы валютных средств.

Полагаем, что при значительной девальвации национальной валюты должны применяться такие механизмы переоценки активов и обязательств организаций, которые бы позволяли, с одной стороны, сохранять оборотные средства предприятий за счет уменьшения платежей в бюджет с сумм переоценки валютных активов и обязательств, с другой – обеспечивать достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. В качестве одной из таких мер могла бы стать в условиях гиперинфляции отмена от обложения налогом на прибыль сумм переоценки валюты на счетах, а также сумм переоценки валютных задолженностей покупателей и заказчиков.

13. В силу того, что валюта является только частью активов (ресурсов) страны, рост курса (стоимости) валюты, являющейся быстроликвидным активом, должен опережать уровень инфляции. В случае если уровень инфляции опережает уровень девальвации национальной валюты, указанное может свидетельствовать об искусственном поддержании курса национальной валюты.

14. Введение в условиях валютного кризиса множественности курсов ведет к формированию недостоверных конечных финансовых результатов коммерческих организаций и непрозрачности составляемой ими финансовой отчетности.

15. Для контроля за девальвационными процессами представляется целесообразным использовать формализованные механизмы оценки «валютной напряженности рынка».

В частности, в качестве одного из таких механизмов может служить механизм расчета курса национальной валюты, основывающийся на учете следующих показателей:

- сальдо внешнеторгового баланса;
- объем привлекаемых валютных кредитов и займов;

– сумма валютных платежей, подлежащих к уплате по ранее полученным кредитам и займам;

– величина золотовалютных резервов, которая может быть направлена на поддержание курса национальной валюты при недостаточности других источников.

Литература

1. Девальвация в Беларуси [Электронный ресурс] / <http://rfwiki.org/Девальвация> (дата обращения: 03.12.2014).

2. Национальный банк Республики Беларусь. Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Республики Беларусь ежедневно [Электронный ресурс] / <http://www.nbrb.by/statistics/rates/ratesDaily.asp> (дата обращения: 03.12.2014).

3. Прайм Тасс – Белорусское бюро. В Беларуси в декабре инфляция составила 2,3%, в январе-декабре – 108,7% [Электронный ресурс] / <http://www.prime-tass.by/show.asp?id=97280/> (дата обращения: 03.12.2014).

4. Национальный банк Республики Беларусь. Ставки рефинансирования [Электронный ресурс] / http://www.nbrb.by/statistics/sref.asp?menu=monpol_m (дата обращения: 03.12.2014).

5. Динамика изменения средней зарплаты в Беларуси с 2004 по 2011 годы... [Электронный ресурс] / <http://mojazarplata.by/main/srednjazarplata/dinamika-izmeneniya-srednej-zarplaty-v-Belarusi-za-2004-2010-tablicy/> (дата обращения: 03.12.2014).

6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Численность экономически активного населения [Электронный ресурс] http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/naselenie/trud/godovye-dannye/trud_2/ (дата обращения: 03.12.2014).

7. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Внешняя торговля Беларуси. [Электронный ресурс] / http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/vneshnyaya-torgovlya_2/ (дата обращения: 03.12.2014).

8. Национальный банк Республики Беларусь. Международные резервные активы Республики Беларусь [Электронный ресурс] / <http://www.nbrb.by/statistics/reserveAssets/assets.asp> (дата обращения: 03.12.2014).

9. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 июня 2011 г. № 704 «О некоторых вопросах переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте» (в ред. от 09.08.2011 г.) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

10. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 7 февраля 2012 г. № 126 «О внесении изменения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 июня 2011 г. № 704» // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

11. Инфляция в Беларуси в 2012 году составила 21,8% [Электронный ресурс] / http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Infljatsija-v-Belarusi-v-2012-godu-sostavila-218_i_620451.html/ (дата обращения: 03.12.2014).

ГЛАВА 10. МЕТОДОЛОГИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЦЕЛЕЙ АУДИТА И ПРИНЦИПОВ ОТЧЕТНОСТИ

Василенко А.А., к.э.н., доцент кафедры аудита, ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Введение

В условиях кризисных явлений в экономике на макро и микроуровнях повышается интерес пользователей к информации, представляемой в финансовой отчетности, возрастает роль аудита в обеспечении ее достоверности. Решение поставленных задач возможно путем проведения аудиторских проверок по современным методикам. На первый план выходят проблемы выбора оптимальной стратегии и разработка новых методологических подходов к планированию и проведению аудита.

При переходе на международные стандарты аудита становится чрезвычайно важным обоснование предметной области аудита, в том числе, утверждений руководства аудируемого лица в отношении достоверности отчетности. Одновременное возрастание значения международных стандартов финансовой отчетности актуализирует исследование взаимосвязи целей аудита и принципов финансовой отчетности посредством категории «предпосылки составления бухгалтерской отчетности» (в контексте международных стандартов аудита – «утверждения руководства»). Использование аудитором предпосылок составления финансовой отчетности применительно к ее элементам позволяет уточнить методологические подходы к планированию и проведению аудита. Цель исследования – обосновать структурно-функциональный подход к аудиту финансовой отчетности на основе элиминирования компонентов аудируемой финансовой отчетности. Декомпозицию аудируемой отчетности (с выделением ее элементов и фактов хозяйственной жизни) можно провести на основе анализа требований международных и российских регулятивов в области финансовой отчетности, а также систематизации взглядов ученых в области методологии аудиторской деятельности.

10.1. Исследование взаимосвязи целей аудита и принципов финансовой отчетности

С целью углубления изучения трансформации целей аудита во взаимодействии с принципами финансовой отчетности целесообразно установить, каким образом соотносятся категория «предпосылки составления бухгалтерской отчетности», принципы финансовой отчетности и цели аудита.

Финансовая отчетность представляет собой структурированное представление финансовой информации за прошлые периоды в целях доведения до сведения третьих лиц данных об активах и обязательствах организации на конкретный момент или изменениях в них за определенный период времени в соответствии с принципами финансовой отчетности.

Следуя цели аудита, аудитор должен высказать мнение о достоверности финансовой отчетности, которая определяется по предпосылкам ее составления. Это происходит в ходе декомпозиции отчетности, осуществляемой в несколько этапов. Первый этап обусловлен выделением форм финансовой отчетности. При проведении проверки аудитор исследует взаимосвязку форм финансовой отчетности. Второй этап – подразделение отдельных форм финансовой отчетности на элементы. Элемент финансовой отчетности (в контексте международного стандарта аудита (далее МСА 805)) – элемент, счет или статья финансовой отчетности.¹⁸⁶ Для элементов бухгалтерской отчетности устанавливается степень важности различных критериев достоверности финансовой отчетности. После подразделения финансовой отчетности на элементы выделяются те из них, в отношении которых на этом этапе декомпозиции можно получить аудиторские доказательства для определения соответствия отдельным предпосылкам составления отчетности.

На третьем этапе декомпозиции для элементов отчетности определяются счета, сальдо которых включены в определенную статью финансовой отчетности. Аудитор должен определить структуру каждой статьи финансовой отчет-

¹⁸⁶Международные стандарты аудита и контроля качества. Часть 1 [сборник]: в 3 т. Т.1. / Международная Федерация Бухгалтеров (МФБ). Киров: ООО «Кировская областная типография», 2012. С. 43.

ности, установить взаимосвязь между ее статьями и соответствующими счетами бухгалтерского учета. На данном этапе декомпозиции отчетности аудитор может получить доказательства для подтверждения отдельных предпосылок составления отчетности (существование, полнота). На четвертом этапе декомпозиции финансовой отчетности информация, отраженная на счетах бухгалтерского учета, подразделяется на первоэлементы, которыми являются факты хозяйственной жизни. На этом этапе аудитор может получить доказательства по всем предпосылкам составления отчетности (полноты, существования, возникновения, прав и обязательств, представления и раскрытия, оценки, точности и др.) (рис. 1).

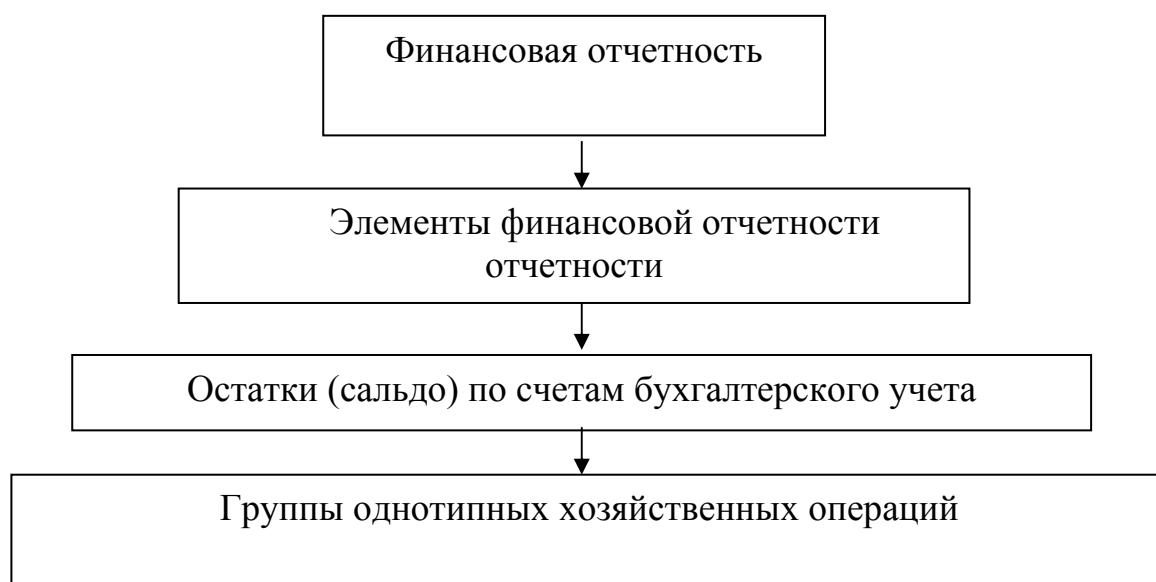


Рис. 1 – Дезагрегирование (декомпозиция) финансовой отчетности для достижения цели аудита

При дезагрегировании (декомпозиции) финансовой отчетности, таким образом, выделяются категории бухгалтерской информации – остатки (сальдо) по счетам бухгалтерского учета; группы однотипных хозяйственных операций; представление и раскрытие информации.

Американские экономисты А. Аренс, Дж. Лоббек в изданном в 1995 году России учебнике указывали на «... связь «утверждений администрации», с одной стороны, с целями аудита, а, с другой стороны, – с общепринятыми бухгалтерским принципами. О глубинной связи «утверждений» с общепринятыми бухгалтерским принципами свидетельствует определение аудита как процесса,

в ходе которого аудитор сравнивает поддающуюся количественной оценке информацию (финансовую отчетность) с установленными критериями, чтобы определить в своем заключении степень их соответствия общепринятым бухгалтерским принципам».¹⁸⁷ Утверждения администрации непосредственно связаны с общепринятыми бухгалтерскими принципами. Эти утверждения – часть тех критериев, которые администрация использует для бухгалтерских записей и представления финансовой отчетности. Конкретные цели аудита можно разрабатывать, опираясь на те или иные утверждения администрации экономического субъекта, а также на общие цели аудита.

Взаимосвязь утверждений в отношении финансовой отчетности и целей аудита, установленная А. Аренсом, Дж. Лоббеком, продемонстрирована на рис. 2.

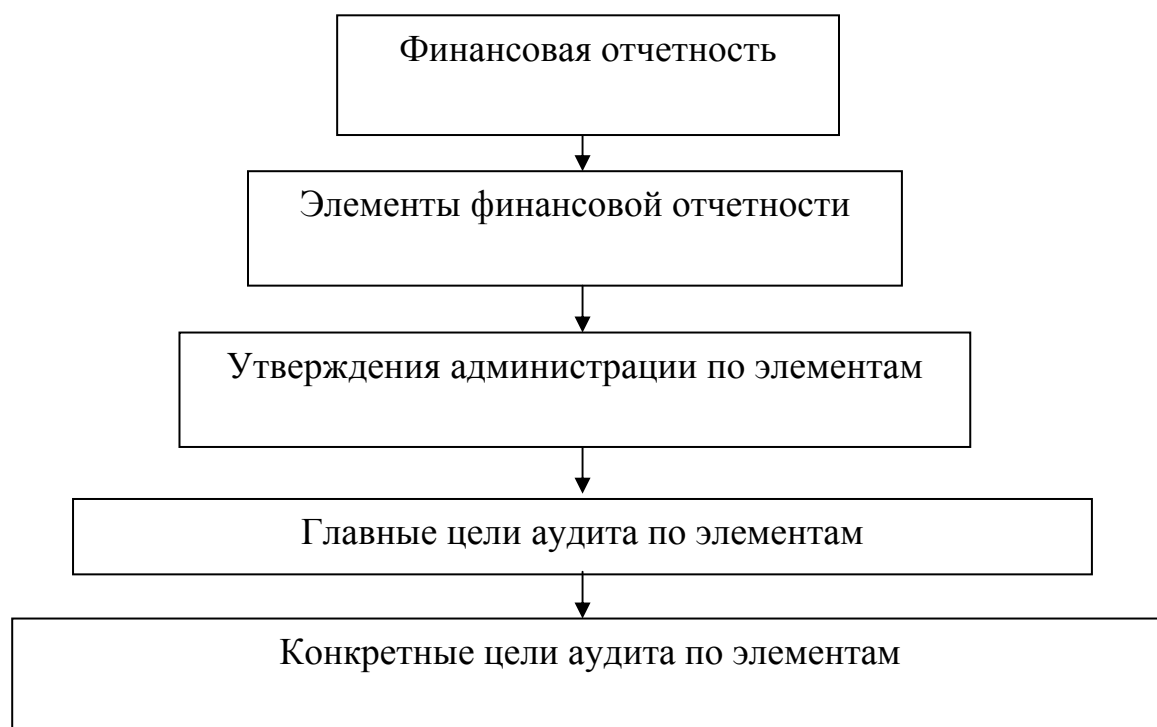


Рис. 2 – Взаимосвязь утверждений в отношении финансовой отчетности и целей аудита¹⁸⁸

В российской теории и практике аудита до выхода в свет в 2002 году второго официального издания перевода международных стандартов аудита (далее МСА) не применялось понятие «предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности». Н.А. Ремизов привел информацию об истории появления в россий-

¹⁸⁷ Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1995. С 158.

¹⁸⁸ Там же. С 161.

ской аудиторской практике термина «предпосылки подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности». Вопрос о переводе с английского на русский язык термина «financial statement assertions» возник при подготовке первого издания официального перевода МСА на русский язык. На одном из первых заседаний экспертов было решено переводить термин как «утверждение». Н.А. Ремизов выступал за использование в стандартах варианта «предпосылки», поскольку считал, что фраза «утверждения в финансовой отчетности» неточно отражает смысл первоисточника (МСА). В результате в единственном месте перевода МСА в сноске мелким шрифтом было указано, что в российской практике принято утверждения называть также предпосылками (хотя данный термин встречается в МСА несколько сотен раз).¹⁸⁹ Согласно федеральному стандарту аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства», утвержденному приказом Министерства финансов Российской Федерации от 16.08.2011 г. № 99н¹⁹⁰ предпосылки составления бухгалтерской отчетности – это утверждения руководства аудируемого лица в явной или неявной форме по поводу признания, оценки и раскрытия в бухгалтерской отчетности объектов бухгалтерского учета.

В последней редакции МСА встречаются два различных термина: «утверждения» (Assertion) и «предпосылки для аудита» (Preconditionforaudit). Утверждения – это прямо выраженные или иные представления руководства, содержащиеся в финансовой отчетности и используемые аудитором для анализа различных категорий потенциально возможных искажений.¹⁹¹ Предпосылки для аудита – это использование руководством применяемых принципов финансовой отчетности при ее подготовке и согласие руководства и, если необходимо, представителей собственника, с исходным условием, на основе которого проводится аудит.¹⁹² Исходное условие, касающееся обязанностей руководства и (если необходимо) представителей собственника, на основе которого проводит-

¹⁸⁹ Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности: Стандарты № 1-6 /Комментарий Н.А. Ремизова. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. С. 91.

¹⁹⁰ Федеральный стандарт аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства», утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 16.08.2011 г. № 99н // Российская газета. 2011. 19 октября.

¹⁹¹ Международные стандарты аудита и контроля качества. Часть 1 [сборник]: в 3 т. Т.1. С. 33.

¹⁹² Там же. С. 61.

ся аудит – «условие, согласно которому руководство и (если необходимо) представители собственника признают обязанности, имеющие основополагающее значение для проведения аудита в соответствии с МСА, а именно:

(i) подготовка финансовой отчетности в соответствии с применяемыми принципами финансовой отчетности;

(ii) организация такой системы внутреннего контроля, которая, по мнению руководства и, если применимо, представителей собственника, необходима для подготовки ФО, не содержащей существенных искажений...;

(iii) предоставление аудитору:

а. доступа ко всей информации...;

б. дополнительной информации...;

в. неограниченного доступа к сотрудникам организации»¹⁹³.

Принцип (от лат. «*princĭpĭum*» – начало) – это основное, исходное положение теории, науки, учения.¹⁹⁴ Общие принципы аудита финансовой отчетности устанавливает МСА (ISA) 200 «Цель и общие принципы, регулирующие аудит финансовой отчетности».¹⁹⁵ На основе данного МСА разработан российский стандарт аудита – Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденный Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 г. № 696.¹⁹⁶

Согласно МСА принципы финансовой отчетности имеют двоякую природу: принципы составления финансовой отчетности общего назначения и применяемые принципы финансовой отчетности. Принципы составления финансовой отчетности общего назначения предназначены для удовлетворения общих потребностей в финансовой информации широкого круга пользователей. При-

¹⁹³ Там же. С. 171.

¹⁹⁴ Словарь иностранных слов/ Под ред. И.В. Лехина и проф. Ф.Н. Петрова. М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1989. С. 591.

¹⁹⁵ ISA 200. Objective and General Principles Governing an Audit of Financial Statements. Handbook of International Auditing, Assurance, and Ethics Pronouncements. 2007 Edition, New York: IFAC, 2007. P. 213 – 229.

¹⁹⁶ Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 г. № 696 // Собрание законодательства РФ. 2002. № 39. Ст. 3797.

меняемые принципы финансовой отчетности – это принципы составления финансовой отчетности, принятые руководством и, если необходимо, представителями собственника, которые приемлемы для организации с учетом характера ее деятельности и целей подготовки финансовой отчетности или которые предусмотрены законодательством и иными нормативными актами. Руководство аудируемого лица при подготовке финансовой отчетности обязано осуществить:

1. определение применяемых принципов финансовой отчетности;
2. подготовку финансовой отчетности в соответствии с применяемыми принципами;
3. включение достаточно подробного описания этих принципов.

Подготовка финансовой отчетности предполагает, что требования применяемых принципов финансовой отчетности используются в отношении фактов и обстоятельств деятельности организаций с учетом суждений руководства. Кроме того, многие статьи финансовой отчетности связаны с субъективными решениями и оценками или предполагают некоторую неопределенность, поэтому возможны приемлемые интерпретации и суждения.

Указав на то, что характер неопределенности условий принятия решений в аудите гораздо сложнее, чем в бухгалтерском учете, Баранов П.П. обосновал субъектно-объектную модель отношений аудита и учета.¹⁹⁷ Специфика субъектно-объектных отношений аудита и бухгалтерского учета, предопределяет необходимость симулирования аудитором учетных решений и последующей оценки их тождественности конкретным решениям, воплощенным в учете и отчетности аудируемого лица.¹⁹⁸

Требования применяемых принципов финансовой отчетности определяют форму и содержание финансовой отчетности, а также полный ее комплект. Для определения связующей роли применяемых принципов в отношении бухгалтерской отчетности и аудита обозначим общие цели аудитора при проведении

¹⁹⁷ Баранов П.П. Развитие концепции профессионального суждения в аудите: теория и методология. Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора экономических наук. Новосибирск, 2013. С. 2.

¹⁹⁸ Там же. С 23.

аудита финансовой отчетности. Согласно МСА к ним относятся следующие цели:

(а) получить разумное подтверждение того, что финансовая отчетность в целом не содержит существенных искажений, что позволяет аудитору составить заключение о соответствии или несоответствии финансовой отчетности во всех существенных аспектах применяемым принципам финансовой отчетности, а также

(б) составить и представить заключение по финансовой отчетности на основе результатов аудита.¹⁹⁹

Форма аудиторского заключения зависит от применяемых принципов финансовой отчетности и действующих законодательных нормативных актов.

К источникам применяемых принципов финансовой отчетности относятся:

- стандарты финансовой отчетности, введенные уполномоченной или общепризнанной организацией по разработке стандартов или законодательными и нормативными актами;
- юридическая и этическая среда организации;
- опубликованные интерпретации правил бухгалтерского учета разного уровня полномочий;
- опубликованные мнения специалистов по проблемам бухгалтерского учета;
- общепризнанные и широко применяемые приемы и методы;
- литература по бухгалтерскому учету.

В МСА выделено два вида применяемых принципов финансовой отчетности: принципы справедливого представления и принципы соответствия²⁰⁰. Таким образом, цель аудитора при проведении аудита финансовой отчетности заключается в разумном подтверждении соблюдения принципов справедливого представления и принципов соответствия при составлении аудируемым лицом

¹⁹⁹ Международные стандарты аудита и контроля качества. Часть 1 [сборник]: в 3 т. Т.1. С.165.

²⁰⁰ Международные стандарты аудита и контроля качества. Часть 1 [сборник]: в 3 т. Т.1. С. 31.

финансовой отчетности. Наличие прямой и опосредованной взаимосвязи целей аудита и применяемых принципов финансовой отчетности с предпосылками составления бухгалтерской отчетности позволяет встроить исследуемую категорию в теорию аудита.

10.2. Структурирование аудируемой финансовой отчетности

Для исследования предмета утверждений руководства аудируемого лица (предпосылок составления бухгалтерской отчетности) рассмотрим подходы к структурированию отчетности в международных стандартах. В частности, в международных стандартах аудита при интерпретации утверждений руководства аудируемого лица не используется термин «объекты бухгалтерского учета», речь идет о финансовой отчетности: утверждения (Assertions) – прямо выраженные или иные представления руководства, содержащиеся в финансовой отчетности и используемые аудитором для анализа различных категорий потенциально возможных искажений. В п. 15 МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» раскрыта суть требования по достоверному представлению в финансовой отчетности финансового положения, финансовых результатов и движения денежных средств: «Достоверное представление требует правдивого отображения последствий совершенных операций, других событий и условий в соответствии с определениями и критериями признания активов, обязательств, доходов и расходов, изложенными в Концепции».²⁰¹

«Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) – это документ, который ... в 2001 г. принят Советом по международным стандартам. ...²⁰² В сентябре 2010 г. ... выпущен документ **Концептуальные основы финансовой отчетности (Conceptual Framework for Financial Reporting)**, который включает в себя еще не измененный текст старых Концептуальных ос-

²⁰¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». URL: <http://base.garant.ru/70107825/> (дата обращения: 20.10.2014).

²⁰² Соловьева О.В. Концептуальные основы финансовой отчетности в соответствии с МСФО: последние изменения // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 40. С. 2.

нов и две новые главы...».²⁰³ В данном регламенте финансовая отчетность интерпретируется как структурированное представление исторической финансовой информации, предназначенное для информирования об экономических ресурсах или обязательствах по состоянию на определенную дату, или изменениях в них, произошедших за определенный период времени. Отчетность отображает влияние на финансовое положение операций и прочих событий, объединенных в крупные классы в соответствии с их экономическими характеристиками. Данные крупные классы операций и прочих событий и определены как элементы финансовой отчетности. В Концептуальных основах финансовой отчетности (Conceptual Framework for Financial Reporting) содержится три раздела, посвященных элементам финансовой отчетности:

– **«Элементы финансовой отчетности (The elements of financial statements)** – устанавливает элементы финансовой отчетности (активы, обязательства, собственный капитал, доходы и расходы);

– **Признание элементов финансовой отчетности (Recognition of the elements of financial statements)** – устанавливает критерии признания элементов финансовой отчетности (вероятность и надежность оценки);

– **Оценка элементов финансовой отчетности (Measurement of the elements of financial statements)** – устанавливает виды оценки элементов финансовой отчетности».²⁰⁴

Элементами, непосредственно связанными с оценкой финансового положения в бухгалтерском балансе, являются активы, обязательства и собственный капитал. Элементами, непосредственно связанными с оценкой результатов деятельности в отчете о финансовых результатах, являются доходы и расходы. Следовательно, исходя из требований международных регулятивов в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности, аудитор при подтверждении достоверности последней исследует элементы финансовой отчетности. В российских регулятивах по бухгалтерскому учету определение элементов финан-

²⁰³ Там же. С. 4.

²⁰⁴ Там же. С. 3.

совой отчетности дано в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России²⁰⁵. В частности, в данном документе указывается, что элементы информации о финансовом положении хозяйствующего субъекта (активы, обязательства и капитал) отражаются в бухгалтерском балансе. Доходы и расходы являются элементами информации о финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта, которые формируют отчет о финансовых результатах

Для аудитора принципиальным является правильно определить критерии, на основе которых руководство аудируемого лица признает, оценивает и раскрывает элементы финансовой отчетности. В Концептуальных основах финансовой отчетности (Conceptual Framework for Financial Reporting)²⁰⁶ (далее Conceptual Framework for Financial Reporting) признание определяется как процесс включения в бухгалтерский баланс или отчет о финансовых результатах объектов, удовлетворяющих определению элемента финансовой отчетности и соответствующих критериям признания. С позиции цели аудита целесообразно выделить два компонента признания элементов финансовой отчетности: условия признания и процесс признания. Для соблюдения условия признания, необходимо удостовериться в соответствии объекта как определению элемента финансовой отчетности, так и критериям признания. Процесс признания подразумевает выполнение следующих действий: во-первых, вербальное описание объекта; во-вторых, оценку в денежной сумме; в-третьих, включение объекта в итоговые показатели бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах.

Схематически подход к признанию элементов финансовой отчетности проиллюстрирован на рис. 3.

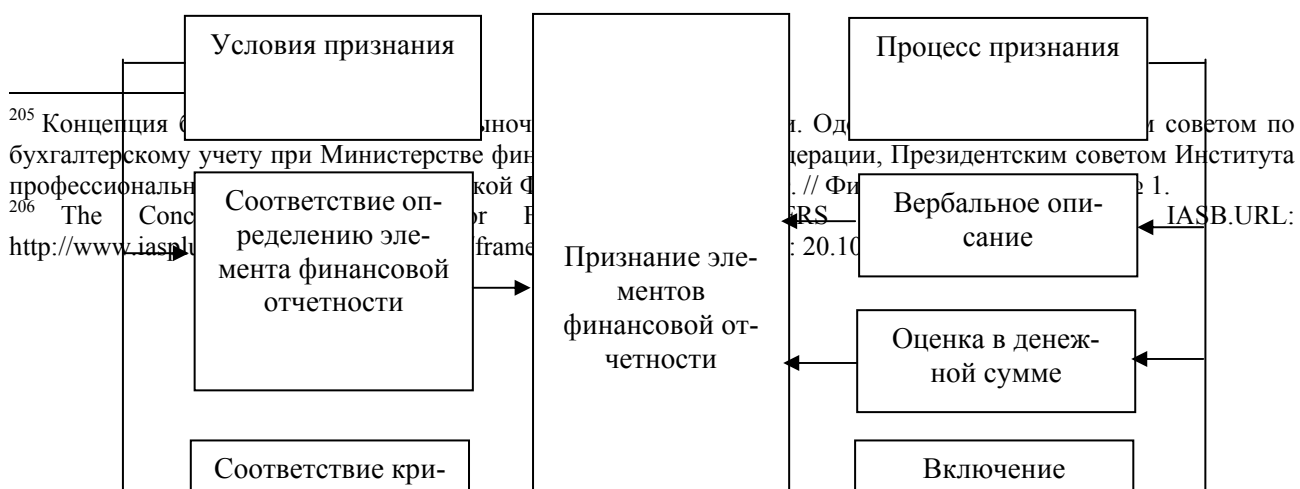


Рис. 3 – Компоненты признания элементов финансовой отчетности

Д.В. Луговской, Ю.А. Абросимова разработали модель признания финансовых обязательств в финансовой отчетности: «на первом этапе осуществляется идентификация объекта бухгалтерского наблюдения в качестве элемента финансовой отчетности – обязательства. Затем устанавливается наличие признаков финансового обязательства... (правовая основа, срочность, денежное измерение, пассивный характер). Обязательства, не соответствующие указанным критериям, признаются нефинансовыми и не подлежат признанию в финансовой отчетности».²⁰⁷

Сравнительная характеристика определений элементов финансовой отчетности, приведенных в международных и российских регулятивах представлена в таблице 1.

Таблица 1

²⁰⁷ Луговской Д.В., Абросимова Ю.А. Финансовые обязательства как элемент финансовой отчетности: вопросы классификации и оценки // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 1. С. 11-12.

Информация международных и российских регулятивов для целей идентификации элементов финансовой отчетности (ЭФО)

Наименование ЭФО	Определение ЭФО в Концептуальных основах финансовой отчетности	Определение ЭФО в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России
Активы	Ресурс, контролируемый компанией в результате прошлых событий, от которого ожидается поступление будущих экономических выгод	Хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем
Обязательство	Существующая обязанность компании, возникающая в результате прошлых событий, погашение которой, как ожидается, приведет к выбытию из компании ресурсов, содержащих экономические выгоды	Существующая на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием свершившихся проектов ее хозяйственной деятельности, и расчеты по которой должны привести к оттоку активов. Обязательство может возникнуть в силу действия договора или правовой нормы, а также обычаев делового оборота.
Собственный капитал	Остаточная доля в активах компании после вычета всех ее обязательств	Вложения собственников и прибыль, накопленную за все время деятельности организации. При определении финансового положения организации величина капитала рассчитывается как разница между активами и обязательствами.
Доходы	Увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступлений или улучшения качества активов либо уменьшения величины обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала, не связанному со взносами участников капитала	Увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличного от вкладов собственников.
Расходы	Уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в форме выбытия или списания активов или увеличения обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала, не связанному с его распределением между участниками капитала	Уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода или возникновение обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, кроме изменений, обусловленных изъятиями собственников.

Согласно п. 4.4 Conceptual Framework for Financial Reporting элементами, непосредственно связанными с оценкой финансового положения, являются активы, обязательства и собственный капитал. Актив является ресурсом, контролируемым организацией в результате прошлых событий, от которого ожидается

поступление будущих экономических выгод в организацию. Обязательство является существующей обязанностью организации, возникающей в результате прошлых событий, погашение которой, как ожидается, приведет к выбытию из организации ресурсов, содержащих экономические выгоды. Собственный капитал – это остаточная доля в активах организации после вычета всех ее обязательств.

В российском законодательстве активами признаются объекты, контроль над которыми получен в результате свершившихся фактов хозяйственной деятельности. Данные объекты должны принести экономические выгоды в будущем. К обязательствам относится задолженность организации, которая является следствием свершившихся фактов хозяйственной жизни, и расчеты по которой должны привести к оттоку активов. Обязательство может возникнуть в силу действия договора или правовой нормы, а также обычаев делового оборота. В отдельных положениях по ведению бухгалтерского учета в Российской Федерации раскрыты определения групп активов и обязательств (например, основных средств, нематериальных активов, материально-производственных запасов, обязательств по займам и кредитам).

Вместе с тем определение капитала, данное в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, несколько отличается от МСФО. В МСФО капитал – это разность между активами и обязательствами. В Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России в определении капитала главное – это его экономическая сущность (вклад собственников и прибыль, накопленная за все время деятельности). Сравнительная характеристика трактовки элементов финансовой отчетности и их признания, содержащаяся в международных и российских регулятивах приведена в таблице 2.

Таблица 2

Элементы финансовой отчетности в соответствии с российскими и международными стандартами²⁰⁸

Признак сравнения	МСФО	Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России	Нормативные акты РФ
Перечень элементов, характеризующих финансовое положение	Активы, обязательства, капитал	Активы, обязательства, капитал	Активы, пассивы (капитал и обязательства отражены в пассиве)
Признание элементов финансовой отчетности	Существует вероятность получения или утраты экономических выгод, стоимость объекта может быть надежно измерена	Трактовка совпадает с МСФО	Понятие признания элементов финансовой отчетности отсутствует
Оценка элементов финансовой отчетности	Фактическая стоимость приобретения, восстановительная стоимость, возможная цена продажи, дисконтированная стоимость	Перечень методов оценки в целом совпадает с МСФО	Используется в основном первоначальная стоимость
Перечень элементов, характеризующих финансовые результаты предприятия	Доходы, расходы	Совпадает с МСФО	Совпадает с МСФО
Признание доходов и расходов	Определяются критериями признания элементов финансовой отчетности	Совпадает с МСФО	Есть отличия от МСФО
Оценка доходов и расходов	Определяется правилами оценки элементов финансовой отчетности	Совпадает с МСФО	Есть отличия от МСФО

К элементам финансовой отчетности, определяющим результаты финансово-хозяйственной деятельности, относятся доходы и расходы. Согласно п. 4. Conceptual Framework for Financial Reporting доходы представляют собой увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступлений или улучшения качества активов либо уменьшения величины обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала, не связанного со взносами участников капитала. Расходы обусловлены уменьшением экономических выгод в течение отчетного периода в форме выбытия или списания активов или увеличения обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала, не связанному с его распределением между участниками капитала.

²⁰⁸Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю. Методология формирования финансовой отчетности в системах российских и международных стандартов. Монография. Н. Новгород: Издательство Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, 2012. С 58-59, 75.

В Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России доходы и расходы интерпретируются аналогично. В российских Положениях по бухгалтерскому учету определения доходов и расходов уточнены в Положениях по бухгалтерскому учету: «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99). В частности, дополнительно регламентируются вопросы, связанные соответственно с увеличением (уменьшением) экономических выгод в результате поступления (выбытия) активов (денежных средств, иного имущества). Трактовка элементов, характеризующих финансовые результаты деятельности экономического субъекта, в российской Концепции во многом совпадает с Conceptual Framework for Financial Reporting. Вместе с тем в российских положениях по бухгалтерскому учету характеристика данных элементов сохраняет существенные отличия от международных стандартов.

Все элементы финансовой отчетности, за исключением собственного капитала, определяются с помощью понятия «экономические выгоды». Под увеличением экономических выгод понимается получение денежных средств или иного имущества, к уменьшению экономических выгод приводит отток денежных средств или другого имущества. Как отмечает Л.З. Шнейдман,²⁰⁹ будущие экономические выгоды характеризуют включенный в объект потенциал (совокупность возможностей) прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств или эквивалентов денежных средств в компанию. Экономические выгоды могут быть выражены в виде следующих объектов:

- основные средства, которые предназначены для использования в деятельности экономического субъекта, приносящей доход;
- товары, которые реализуются покупателям и способны обеспечить приток денежных средств;
- выручка от продажи товаров, работ и услуг;
- другие выгоды, являющиеся результатом использования актива.

²⁰⁹ Шнейдман Л.З. Что такое «будущие экономические выгоды» в бухгалтерском учете? // Финансовая газета. 2000. № 27.

Актив принесет компании экономические выгоды в будущем в том случае, если он может быть: использован обособленно или в сочетании с другим активом в процессе производства продукции, работ, услуг, предназначенных для продажи; обменен на другой актив; использован для погашения обязательства; распределен между собственниками компании.

Объект для включения в состав финансовой отчетности помимо соответствия определению элемента отчетности должен соответствовать критериям признания, к которым относятся следующие положения Conceptual Framework for Financial Reporting:

во-первых, поступление в организацию или выбытие из нее будущих экономических выгод, связанных с этим объектом, представляется вероятным;

во-вторых, объект имеет первоначальную стоимость или стоимость, которая может быть надежно оценена.

В Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России указывается, что объекты для включения их в бухгалтерский баланс или отчет о финансовых результатах должны соответствовать определению и двум критериям:

1) на дату составления бухгалтерской отчетности существует обоснованная вероятность того, что компания приобретет или потеряет какие-либо будущие экономические выгоды, обусловленные объектом;

2) объект может быть оценен с достаточной степенью надежности. При невозможности надежной оценки объект должен отражаться в пояснениях к бухгалтерской отчетности.

При этом вероятность будущей экономической выгоды определяется через оценку неопределенности, присущей потоку будущих экономических выгод. Вероятность будущей экономической выгоды определяется через оценку неопределенности, присущей потоку будущих экономических выгод. Вторым критерием для признания является наличие у объекта первоначальной стоимости или стоимости, которая может быть надежно оценена. Этот процесс предусматривает выбор определенной базы оценки. Conceptual Framework for Financial Reporting выделяют следующие базы оценки: первоначальная стои-

мость; текущая стоимость; возможная цена продажи (стоимость погашения); приведенная стоимость (таблица 3).

Таблица 3

Базы оценки элементов финансовой отчетности

В Conceptual Framework for Financial Reporting		В Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России	
Наименование базы оценки	Содержание базы оценки	Наименование базы оценки	Содержание базы оценки
Первоначальная стоимость	Активы отражаются в сумме уплаченных денежных средств или эквивалентов денежных средств либо по справедливой на момент приобретения стоимости переданного за их приобретение вознаграждения. Обязательства отражаются в сумме поступлений, полученных в обмен на обязательство или в некоторых обстоятельствах в сумме денежных средств или эквивалентов денежных средств, которые, как ожидается, будут выплачены для погашения обязательства при обычном ходе деятельности.	Фактическая (первоначальная) стоимость (себестоимость)	Отражаются в сумме денежных средств, уплаченных или начисленных при приобретении или производстве объекта.
Текущая стоимость	Активы отражаются в сумме денежных средств или эквивалентов денежных средств, которая была бы выплачена, если бы эти или приобретались в данный момент. Обязательства отражаются по недисконтированной стоимости денежных средств или эквивалентов денежных средств, которые потребовались бы для урегулирования обязательства в данный момент.	Текущая (восстановительная) стоимость (себестоимость)	Отражаются в сумме денежных средств, которая должна быть уплачена на дату составления бухгалтерской отчетности в случае необходимости замены какого-либо объекта
Возможная цена продажи (стоимость погашения)	Активы отражаются в сумме денежных средств или эквивалентов денежных средств, которые могли бы быть получены в данный момент в результате продажи актива в обычном порядке. Обязательства отражаются по стоимости погашения; иными словами, по недисконтированной стоимости денежных средств или эквивалентов денежных средств, которые, как ожидается, были бы выплачены для исполнения обязательства при обычном ходе деятельности.	Текущая рыночная стоимость (стоимость реализации)	Отражаются в сумме денежных средств, которая может быть получена в результате продажи объекта или при наступлении срока его ликвидации.
Приведенная стоимость	Активы отражаются по приведенной к текущей дате посредством дисконтирования стоимости будущих чистых поступлений денежных средств, которые, как ожидается, будет генерировать актив при обычном ходе деятельности. Обязательства отражаются по приведенной к текущей дате посредством дисконтирования стоимости будущего чистого выбытия денежных средств, которое, как ожидается, будет необходимо для погашения обязательств при обычном ходе деятельности.	Дисконтированная стоимость	Применяется при отсутствии иной базы измерения

В настоящее время в исследуемых российских и международных регуляторах сохраняются существенные несоответствия в формировании первоначальной и последующей оценки многих активов. Некоторые виды оценок (например, справедливая стоимость) не регламентируются в отечественных стандартах.

Объект, обладающий необходимыми характеристиками элемента финансовой отчетности, но не удовлетворяющий критериям признания, должен отражаться в пояснениях к финансовой отчетности.

10.3. Структурно-функциональный подход к аудиту финансовой отчетности

В экономической литературе по вопросам методологии аудита охарактеризованы два основных подхода к проведению аудита: пообъектный (Варламова Е.Н.,²¹⁰ Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В.²¹¹, Кизилев А.Н., Богатая И.Н.²¹², Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П.²¹³, Парушина Н.В., Суворова С.П.²¹⁴) и циклический (Аренс А., Лоббек Дж.²¹⁵, Варламова Е.Н.²¹⁶, Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В.²¹⁷, Кизилев А.Н., Богатая И.Н.²¹⁸, Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П.²¹⁹, Парушина Н.В., Суворова С.П.²²⁰, Робертсон Дж.²²¹). Пообъектный и циклический подходы рассматриваются применительно к сегментированию

²¹⁰ Варламова Е.Н. Сегментирование бухгалтерской информации: пообъектный и циклический подходы // Аудиторские ведомости. 2011. № 12. С. 28-29.

²¹¹ Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В. Аудит: учебное пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 1999. С. 401-402.

²¹² Кизилев А.Н. Методология и методика практического аудита: учеб. для магистров / А.Н. Кизилев, И.Н. Богатая; Рост. гос. эконом. ун-т (РИНХ). Ростов н/Д, 2012. С. 42.

²¹³ Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П. Аудит: Учеб. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. С.3.

²¹⁴ Парушина Н.В., Суворова С.П. Аудит: Учебник. М.: ИД ФОРУМ; ИНФРА-М, 2008. С. 118-120.

²¹⁵ Арнс А., Лоббек Дж. Аудит: М.: Финансы и статистика, 1995. С. 152.

²¹⁶ Варламова Е.Н. Указ.соч. С. 30-32.

²¹⁷ Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В. Аудит: учебное пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 1999. С. 402-410.

²¹⁸ Кизилев А.Н. Методология и методика практического аудита: учеб. для магистров / А.Н. Кизилев, И.Н. Богатая; Рост. гос. эконом. ун-т (РИНХ). Ростов н/Д, 2012. С. 42 -43.

²¹⁹ Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П. Указ.соч. С.3.

²²⁰ Парушина Н.В., Суворова С.П. Указ. Соч. С. 121-122.

²²¹ Робертсон Дж. Аудит. Перев.с англ. М.:КРМГ, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. С. 293.

информации для целей проведения аудиторской проверки.²²² Пообъектный подход предполагает выбор объектов бухгалтерского учета в качестве сегментов аудита, лежащих в основе планирования аудиторских процедур и сбора аудиторских доказательств. Это наиболее распространенный в отечественной научной и учебной литературе подход, о чем свидетельствуют оглавления большинства учебников по аудиту. Циклический подход к проведению аудита базируется на сегментировании аудита с учетом взаимосвязи между объектами учета, образующихся при осуществлении циклов хозяйственных операций (например, циклов приобретения; производства; продаж, формирования доходов; оплаты; инвестирования; использования и формирования капиталов)²²³. Впервые в российских источниках по аудиту циклический подход был представлен в переводных учебниках Дж. Робертсона²²⁴ в 1993 году и А. Аренса и Дж. Лоббека²²⁵ в 1995 году. Е.М. Мерзликина и Ю.П. Никольская выделяют не только аудиторские циклы, но и подциклы, а именно «направления деятельности, включающие операции различных циклов».²²⁶

Е.Н. Варламова указывает на возможность сочетания пообъектного и циклического подходов (комбинированный подход): «... в связи с наличием в системе бухгалтерского учета как разовых, но существенных операций, так и операций, на основании которых возможно формирование циклов».²²⁷ Процессно-объектный подход, содержащий элементы пообъектного и циклического подходов, описан А.Н. Кизиловым и И.Н. Богатой. Он заключается в том, что «внутри протекающих бизнес-процессов можно выделить процессные объекты, так, например, при аудите учета формирования и движения финансовых потоков коммерческой организации такими процессными объектами будут являться денежные средства ..., финансовые вложения, расчетные операции».²²⁸

²²² Варламова Е.Н. Указ. Соч. С. 55.

²²³ Робертсон Дж. Указ. Соч. С. 121.

²²⁴ Там же. С. 293-426.

²²⁵ Аренс А., Лоббек Дж. Указ. Соч. С. 327-356.

²²⁶ Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П. Указ.соч. С. 199.

²²⁷ Варламова Е.Н. Указ. Соч. С. 58.

²²⁸ Кизилов А.Н. Указ.соч. С. 44.

Встраивание предпосылок составления бухгалтерской отчетности в систему методического инструментария аудита позволяет рассмотреть структурно-функциональный подход к аудиту. Из контекста определения предпосылок составления бухгалтерской отчетности в федеральном стандарте аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства» (ФСАД 7/2011) следует, что предпосылки составления бухгалтерской отчетности применяются аудитором в отношении объектов бухгалтерского учета. В состав таких объектов федеральное законодательство²²⁹ по бухгалтерскому учету относит факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования его деятельности, доходы, расходы, иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

К элементам отчетности, позволяющим аудитору подтвердить финансовое положение, относятся активы, обязательства и собственный капитал. Элементами, связанными с оценкой результатов деятельности аудируемого лица, являются доходы и расходы. Понятие «элементы финансовой отчетности» встречается в экономической литературе по проблемам бухгалтерского учета, аудита и финансового анализа. А. Аренс, Дж. Лоббек указывали на то, что «сегментация аудита по элементам финансовой отчетности с использованием циклического подхода помогает аудитору выполнить заказ».²³⁰ В 1999 году Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В. к элементам бухгалтерской (финансовой) отчетности относили бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, итоговую часть аудиторского заключения.²³¹ В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев с позиции финансового анализа исследовали «... системообразующие элементы, непосредственно связанные с балансом: активы, капитал, обязательства»²³² и с отчетом о прибылях и убытках – доходы и расходы.²³³

²²⁹ О бухгалтерском учете: Федеральный закон Российской Федерации от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета. 2011. 09 декабря.

²³⁰ Аренс А., Лоббек Дж. Указ. Соч. С. 152.

²³¹ Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В. Указ.соч. С.391.

²³² Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения): учебное пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. С. 38.

²³³ Там же. С. 45.

По мнению Л.Б. Трофимовой, в российском законодательстве следует разграничить понятия «объекты учета» и «элементы отчетности», а также дать определения объектов бухгалтерского учета и элементов финансовой отчетности: «...элементы относятся к определенным разделам форм отчетности, вместе с тем факты хозяйственной жизни относятся к объекту учета».²³⁴ А. Суворов представляет элементы финансовой отчетности как «... экономические категории, которые связаны с предоставлением информации о финансовом состоянии кредитной организации и результатах ее деятельности ... финансовые операции, сгруппированные в классы в соответствии с их экономическими характеристиками».²³⁵

Возвращаясь к определению предпосылок составления отчетности, приведенному в Федеральном стандарте аудиторской деятельности (ФСАД) «Аудиторские доказательства»²³⁶ можно сделать следующий вывод: в российском законодательстве расширен состав объектов, которые должен исследовать аудитор при сборе аудиторских доказательств по предпосылкам составления бухгалтерской отчетности. К ним отнесены элементы финансовой отчетности (активы, обязательства, капитал, доходы, расходы), а также факты хозяйственной жизни и иные объекты.

Финансовая отчетность характеризуется как объект, представляющий в структурированной форме взаимное положение элементов отчетности, разделов, групп статей и статей отчетности. Следовательно, элементы финансовой отчетности можно рассматривать как базовую структурную единицу отчетности. В свою очередь, факты хозяйственной жизни вызывают «перетекание» стоимости от одного структурного компонента отчетности к другому в процессе движение активов, капитала, возникновения и погашения обязательств и т.д. С.Н. Карельская С.Н. и Е.И. Зуга указывают на «...влияние факта на ликвид-

²³⁴ Трофимова Л.Б. Интеграционные схемы концептуальных основ финансовой отчетности в МСФО и российском бухгалтерском учете // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 23. С.20.

²³⁵ Суворов А. Финансовая отчетность по МСФО // Аудит и налогообложение. 2012. № 1. С. 31.

²³⁶ Федеральный стандарт аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства», утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 16.08.2011 г. № 99н // Российская газета. 2011. 19 октября.

ность и рентабельность фирмы».²³⁷ Таким образом, факты хозяйственной жизни связаны с выполнением функций экономического субъекта, связанных со сделками, возникновением событий, осуществлением операций, оказывающих влияние на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности.

Такой подход к исследованию аудируемой финансовой отчетности позволяет выделить ее структурную и функциональную компоненты. В качестве структурной компоненты выступают элементы финансовой отчетности, функциональную роль играют факты хозяйственной жизни (рис. 4).

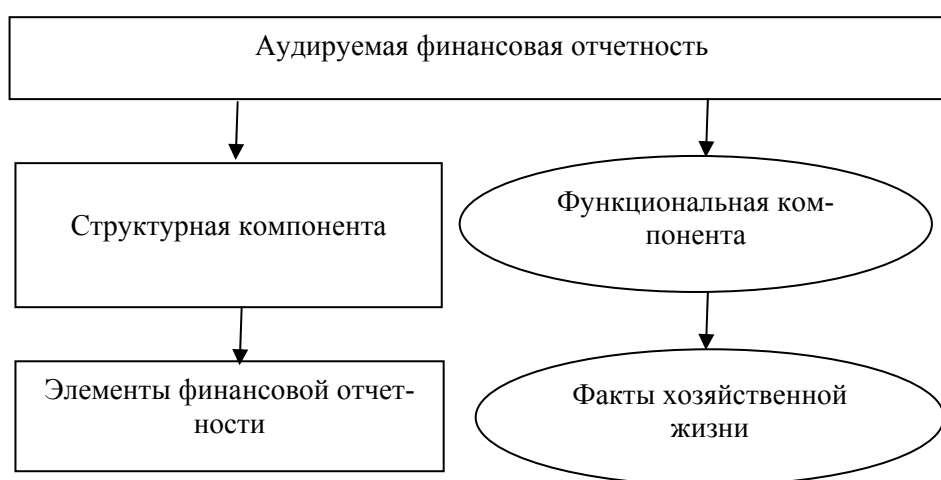


Рис. 4 – Компоненты аудируемой финансовой отчетности

Финансовая отчетность, таким образом, представляется в виде «среза» финансово-хозяйственной жизни экономического субъекта на определенную дату (характерно для бухгалтерского баланса), или за определенный период (характерно для отчета о финансовых результатах), состоящая из структурных единиц – элементов финансовой отчетности. Функциональную составляющую «среза» финансово-хозяйственной жизни экономического субъекта представляют факты хозяйственной жизни (рис. 5).

²³⁷ Карельская С.Н., Зуга Е.И. Достоверность и информационные границы финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 9. С.36.

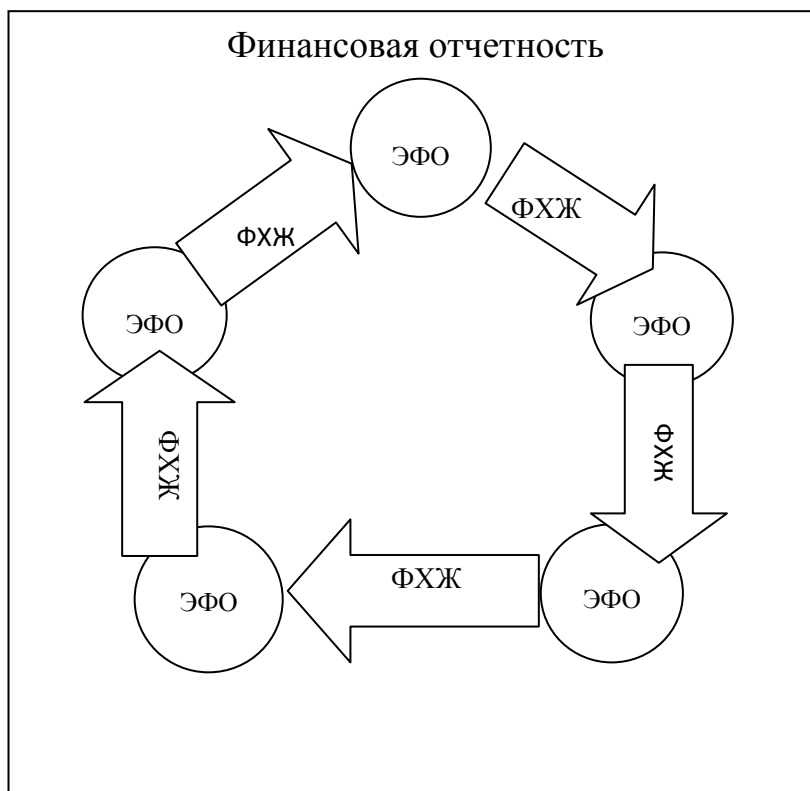


Рис. 5 – Финансовая отчетность как «срез» финансово-хозяйственной жизни экономического субъекта
(ЭФО – элемент финансовой отчетности,
ФХЖ – факт хозяйственной жизни)

Отсюда следует, что аудитор проверяет утверждения руководства аудируемого лица по поводу признания, оценки и раскрытия в финансовой отчетности ее элементов, а также фактов хозяйственной жизни. Проведенное элиминирование компонентов аудируемой финансовой отчетности позволило разработать модель аудита финансовой отчетности на основе структурно-функционального подхода к его проведению (приложение 1). Основываясь на требованиях стандартов аудиторской деятельности и в контексте цели аудита, аудитор в процессе проверки должен подтвердить достоверность финансовой отчетности по предпосылкам ее составления. Предложенный подход к проведению аудита предлагает аудитору для сбора надлежащих и достаточных аудиторских доказательств последовательно осуществить следующие действия:

во-первых, определить характерные для каждого элемента финансовой отчетности группы фактов хозяйственной жизни (функциональные компоненты отчетности);

во-вторых, на основе исследования данных групп фактов хозяйственной жизни подтвердить соблюдение условий, при которых должны признаваться и отражаться в отчетности ее структурные компоненты – элементы финансовой отчетности;

в-третьих, спланировать и осуществить аудиторские процедуры по предпосылкам составления отчетности.

К предпосылкам составления финансовой отчетности в отношении фактов хозяйственной жизни относятся: возникновение; полнота; точность; отнесение к соответствующему периоду; классификация.

Предпосылки составления финансовой отчетности в отношении остатков по счетам бухгалтерского учета на конец отчетного периода состоят из следующих утверждений: существование; права и обязательства; полнота; оценка и распределение.

К предпосылкам составления финансовой отчетности в отношении представления и раскрытия информации относятся: возникновение, права и обязательства; полнота; классификация и понятность; точность и оценка.

Первая группа предпосылок позволяет аудитору реализовать задачи по подтверждению функциональной компоненты аудируемой отчетности, вторая группа – структурной компоненты, третья группа предпосылок связана с признанием элементов финансовой отчетности. В рамках структурно-функционального подхода к аудиту предпосылки составления отчетности объединены нами в следующие три группы:

- предпосылки в отношении подтверждения финансовой отчетности правоустанавливающими документами, данными бухгалтерского учета;
- предпосылки в отношении регламентов формирования финансовой отчетности;

– предпосылки в отношении агрегирования финансовой отчетности.²³⁸

При этом факты хозяйственной жизни и элементы финансовой отчетности экономического субъекта исследуются во взаимосвязи в процессе выполнения аудиторских процедур. Факты хозяйственной жизни находят отражение в правоустанавливающих документах, первичных документах, регистрах аналитического и синтетического учета. На основе изучения отдельных групп фактов хозяйственной жизни аудитор инспектирует соблюдение условий, при которых должны признаваться и отражаться в отчетности ее структурные компоненты – элементы финансовой отчетности. Это создает оптимальные условия для подтверждения аудитором достоверности отчетности в части ее соответствия: правоустанавливающим документам, данным бухгалтерского учета; регламентам формирования финансовой отчетности; требованиям агрегирования финансовой отчетности.

Развитие структурно-функционального подхода в плоскости практической аудиторской деятельности подразумевает разработку детальных методик по определению конкретных предпосылок составления отчетности и соответствующих аудиторских процедур с целью выражения обоснованного мнения о достоверности финансовой отчетности.

Заключение

В результате проведенного исследования взаимосвязи целей аудита и принципов финансовой отчетности посредством категории «предпосылки составления бухгалтерской отчетности» сделан вывод о том, что цель аудитора при проведении аудита финансовой отчетности заключается в разумном подтверждении соблюдения принципов справедливого представления и принципов соответствия при составлении аудируемым лицом финансовой отчетности. Наличие прямой и опосредованной взаимосвязи целей аудита и применяемых принципов финансовой отчетности с предпосылками составления бухгалтерской отчетности позволяет встроить исследуемую категорию в теорию аудита.

²³⁸ Василенко А.А. Взаимосвязь предпосылок составления бухгалтерской отчетности и аудиторских процедур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 17.

На основе анализа международных и российских регулятивов в области финансовой отчетности исследованы ее элементы и факты хозяйственной жизни как компоненты аудируемой отчетности. Определены критерии, на основе которых руководство аудируемого лица признает, оценивает и раскрывает элементы финансовой отчетности.

Выделение структурной и функциональной компонент аудируемой отчетности позволило разработать более детальный подход к аудиту отдельных элементов финансовой отчетности. Предложена модель аудита финансовой отчетности на основе структурно-функционального подхода. Использование такого подхода позволяет аудитору разработать практические методики по определению конкретных предпосылок составления отчетности и аудиторских процедур для подтверждения достоверности каждого элемента финансовой отчетности. Значимость детализации методик аудита на уровне предпосылок составления отчетности обусловлена тем, что создаются оптимальные условия для подтверждения достоверности отражения функционально-структурных компонентов в финансовой отчетности.

Литература

1. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1995. 560 с.
2. Баранов П.П. Развитие концепции профессионального суждения в аудите: теория и методология. Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора экономических наук. Новосибирск, 2013. 46 с.
3. Василенко А.А. Взаимосвязь предпосылок составления бухгалтерской отчетности и аудиторских процедур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 15-19.
4. Варламова Е.Н. Комбинированный подход к сегментированию бухгалтерской информации при проведении аудита организаций оптовой торговли // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 9. С 55-58.

5. Варламова Е.Н. Сегментирование бухгалтерской информации: по-объектный и циклический подходы // Аудиторские ведомости. 2011. № 12. С. 27-32.
6. Данилевский Ю.А., Шапигузов С.М., Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В. Аудит: учебное пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 1999. 544 с.
7. Карельская С.Н., Зуга Е.И. Достоверность и информационные границы финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 9. С. 32-44.
8. Кизилев А.Н. Методология и методика практического аудита: учеб. для магистров / А.Н. Кизилев, И.Н. Богатая; Рост. гос. эконом. ун-т (РИНХ). Ростов н/Д, 2012. 312 с.
9. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения): учебное пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. 432 с.
10. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации, Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров Российской Федерации 29.12.1997 г. // Финансовая газета. 1998. № 1.
11. Луговской Д.В., Абросимова Ю.А. Финансовые обязательства как элемент финансовой отчетности: вопросы классификации и оценки // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 1. С. 8-15.
12. Международные стандарты аудита и контроля качества. Часть 1 [сборник]: в 3 т. Т.1. / Международная Федерация Бухгалтеров (МФБ). Киров: ООО «Кировская областная типография», 2012. 528 с.
13. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». URL: <http://base.garant.ru/70107825/>(дата обращения: 20.10.2014).
14. Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П. Аудит: Учеб. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. 368 с.

15. Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю. Методология формирования финансовой отчетности в системах российских и международных стандартов. Монография. Н. Новгород: Издательство Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, 2012. 308 с.
16. Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности и внесении изменения в федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 5/2010) «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита», утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17 августа 2010 г. № 90н: приказ Минфина Российской Федерации от 16 августа 2011 г. № 99н // Российская газета. 2011. 19 октября.
17. О бухгалтерском учете: Федеральный закон Российской Федерации от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета. 2011. 09 декабря.
18. Парушина Н.В., Суворова С.П. Аудит: Учебник. М.: ИД ФОРУМ; ИНФРА-М, 2008. 288 с.
19. Робертсон Дж. Аудит. Перев. с англ. М.: КРМГ, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. 496 с.
20. Словарь иностранных слов/ Под ред. И.В. Лехина и проф. Ф.Н. Петрова. М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1989. 805 с.
21. Соловьева О.В. Концептуальные основы финансовой отчетности в соответствии с МСФО: последние изменения // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 40. С. 2 - 11.
22. Суворов А. Финансовая отчетность по МСФО // Аудит и налогообложение. 2012. № 1. С. 31 – 37.
23. Трофимова Л.Б. Интеграционные схемы концептуальных основ финансовой отчетности в МСФО и российском бухгалтерском учете // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 23. С. 13 – 26.
24. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»,

утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 г. № 696 // Собрание законодательства РФ. 2002. № 39. Ст. 3797.

25. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности: Стандарты № 1-6 /Комментарий Н.А. Ремизова. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. 184 с.

26. Федеральный стандарт аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства», утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 16.08.2011 г. № 99н // Российская газета. 2011.19 октября.

27. Шнейдман Л.З. Что такое «будущие экономические выгоды» в бухгалтерском учете? // Финансовая газета. 2000. № 27.

28. ISA 200. Objective and General Principles Governing an Audit of Financial Statements. Handbook of International Auditing, Assurance, and Ethics Pronouncements. 2007 Edition, New York: IFAC, 2007. P. 213 – 229.

29. The Conceptual Framework for Financial Reporting. IFRS Foundation and the IASB.URL: <http://www.iasplus.com/en/standards/other/framework/>(дата обращения: 20.10.2014).

Модель аудита финансовой отчетности на основе структурно-функционального подхода



Коллективная монография

Модернизация национальной экономики: проблемы и решения

Под общей редакцией Н.А. Адамова

Выпускающий редактор Е.О. Мельцас
Художественное оформление Е.О. Мельцас

Издание подготовлено к печати в ООО «ЭКЦ «Профессор».
125319, г. Москва, ул. Черняховского, д.16.

Сдано в набор 17.12.14
Подписано в печать 25.12.14
Формат 148 х 210
Объем 21 п.л.
Тираж 1000 экз.
Заказ № 69.

Отпечатано в соответствии с качеством
предоставленного оригинал-макета
в ООО «Белый ветер».
115407, Москва, Нагатинская наб., д.54, пом. 4.
Тел.: (495) 651-84-56, <http://wwprint.ru>.

16+

ISBN 978-5-9906074-4-6

