

ВЕСТНИК
МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА МФЮА

№ 3 2015

Москва
2015

ВЕСТНИК Московского финансово- юридического университета МФЮА

Herald of the Moscow
University
of finances
and law MFUA

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-46273
от 24.08.2011

ISSN 2224-669X

№ 3 2015

Издается с 2011 г.
Выходит 4 раза в год

Учредители:
Аккредитованное образовательное
частное учреждение высшего
образования «Московский
финансово-юридический
университет МФЮА»,
Аккредитованное образовательное
учреждение высшего образования
«Московский университет
государственного управления»

Адрес редакции:
117447, г. Москва,
ул. Б. Черемушкинская,
д. 17А, стр. 6

Интернет-адрес:
<http://www.mfua.ru>
E-mail: vestnik@mfua.ru

Журнал распространяется
через каталог НТИ
ОАО «Агентство «Роспечать»
(индекс 66053)

Отдел рекламы и подписки:
Тел.: 499-979-00-99, доб. 3624
E-mail: vestnik@mfua.ru

Главный редактор

А.Г. Забелин,
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАО,
Почетный работник высшего профессионального обра-
зования РФ, председатель Совета Российской ассоциа-
ции аккредитованных учебных заведений,
председатель Ассоциации негосударственных средних
специальных учебных заведений.

Заместитель главного редактора

И.А. Горюнов
E-mail: Goryunov.I@mfua.ru

Ответственный редактор

Д.А. Семенова
Тел. 499-979-00-99 (доб. 3679)
E-mail: Semenova.D@mfua.ru; vestnik@mfua.ru

Редакционный совет:

д-р юрид. наук, профессор А.В. Абсалямов
д-р экон. наук, профессор А.В. Бугалин
д-р экон. наук, профессор А.В. Колганов
д-р пед. наук, профессор О.И. Коломок
д-р юрид. наук, доцент Н.Н. Куняев
д-р техн. наук, профессор Г.А. Минаев
канд. техн. наук, доцент О.А. Забелин
канд. пед. наук, доцент Г.А. Забелина
канд. экон. наук С.А. Забелина
канд. социол. наук, профессор Е.Г. Калинин

Редакционная коллегия:

д-р ист. наук И.Н. Лозбенева
канд. физ.-мат. наук, доцент А.Ю. Байков
канд. экон. наук Н.А. Вершинина
канд. пед. наук Н.Н. Ширяева
канд. экон. наук, доцент И.В. Евсеева
канд. юрид. наук, доцент Л.В. Зарапина
канд. техн. наук, доцент А.П. Титов
канд. экон. наук, доцент Ю.А. Орел

© Московский финансово-юридический университет
МФЮА

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

Информатика, вычислительная техника и управление

Г.Е. Шепитько

Критическая оценка роли зарубежных стандартов
информационной безопасности.....8

Г.А. Минаев

Макрокинетика опасности среды.....14

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

Исторические науки и археология

В.А. Тихонов

Дихотомический анализ территориальной структуры машиностроения
России и формирование машиностроительной агломерационной полосы....26

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ

Экономические науки

И.А. Горюнов

Новая система хозяйствования как база реиндустриализации.....34

И.Н. Денисова

Теоретические и методические основы конкурентоспособности
хозяйствующих субъектов49

Е.Г. Великая, А.Г. Папаян

Оценка эффективности предпринимательского кластера.....78

А.Д. Бурькин, А.В. Юрченко

Роль реструктуризации в процессе реализации
инновационной стратегии развития фирмы93

<i>В.Ю. Кудряшов, М.Ю. Залесская</i> Особенности бизнес-планирования в холдингах с преобладающей долей государственного участия в уставном капитале	105
<i>Д.В. Гордиенко</i> Оценка экономической мощи ведущих индустриально развитых и развивающихся стран мира	113
<i>Ю.В. Синько, Е.В. Кособокова, С.А. Савина</i> Проблема дефицита пенсионной системы России и возможные меры по его сокращению	140
<i>Р.А. Кузьмин</i> Развитие государственной тарифной политики в электроэнергетике	150
<i>Д.И. Степанова</i> Реалии и пути развития малого и среднего бизнеса	158
<i>И.В. Линев</i> Секьюритизация инфраструктурных облигаций в иллюстрациях	164
<i>Р.Ф. Азнаурян</i> Образование как инструмент достижения высоких экономических показателей	175
 Юридические науки	
<i>А.И. Иванова</i> Методологические и методические проблемы оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти в Российской Федерации ...	184
<i>В.А. Новиков</i> Уголовно-правовая охрана права на свободу совести и вероисповеданий..	194
<i>Т.А. Ермакова</i> Уголовно-процессуальная политика в отношении несовершеннолетних	199
<i>И.А. Кучерков</i> Уголовно-процессуальная политика государства по противодействию экономической преступности	205
<i>А.М. Волков</i> Защита субъективных публичных прав частных лиц при оспаривании кадастровой стоимости.....	210
<i>А.И. Попов</i> О понятии конфликтной следственной ситуации	219

CONTENTS

TECHNICAL SCIENCE

Computer science, computer facilities and control

<i>G.E. Shepitko</i> A critical assessment of the role of international information security standards	8
<i>G.A. Minaev</i> Macrokinetics of hazardous environments	14

HUMANITIES SCIENCES

Historical sciences and archeology

<i>V.A. Tikhonov</i> Dichotomic analysis of the territorial structure machine-building of Russia and the formation of machine-agglomerated strip	26
---	----

SOCIO-ECONOMIC AND SOCIAL SCIENCES

Economics

<i>I.A. Goryunov</i> A new system of economic management is the base of reindustrialization.....	34
<i>I.N. Denisova</i> Methodological foundations of competitiveness of economic units consumer cooperation	49
<i>E.G. Velikaya, A.G. Papyan</i> Assessment of potential enterprise cluster	78
<i>A.D. Burykin, A.V. Urchenko</i> The role of restructuring in the process of implementing innovative strategies of firm	93

<i>V.Yu. Kudryashov, M.Yu. Zalesskaya</i> Features of business planning in holdings with a predominant share of the state in the authorized capital.....	105
<i>D.V. Gordienko</i> Assessment of the economic power of the leading industrialized developed and developing countries world	113
<i>Y.V. Sinko, E.V. Kosobokova, S.A. Savina</i> The problem of the deficit of the pension system of the Russian Federation and possible measures to reducing it	140
<i>R.A. Kuzmin</i> Development of state tariff policy in the energy sector	150
<i>D.I. Stepanova</i> Realities and ways of small and medium business	158
<i>I.V. Linev</i> Securitization of infrastructure bonds in illustrations.....	164
<i>R.F. Aznauryan</i> Education as a tool for achieving high economic indicators	175
<i>Jurisprudence</i>	
<i>A.I. Ivanova</i> Methodological and methodical problems of evaluating the performance of executive authorities in the Russian Federation	184
<i>V.A. Novikov</i> Criminal-law protection of the right to freedom of conscience and religion	194
<i>T.A. Ermakova</i> Criminal procedure policy in respect of minors.....	199
<i>I.A. Kucherkov</i> State politics of criminal procedure to combat economic crime.....	205
<i>A.M. Volkov</i> Protection of subjective public rights of individuals to challenging of the cadastral value	210
<i>A.I. Popov</i> On the concept of conflict investigative situation.....	219

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 004.732.056

КРИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РОЛИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТАНДАРТОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Г.Е. Шепитько

Аннотация. В статье приведены примеры использования методов и средств информационной войны для изменения терминологии в информационной безопасности. Показано, как вместо решения специалистами насущных проблем информационной безопасности навязываются частные задачи организации защиты информации менеджерами.

Ключевые слова: информационная война, зарубежные стандарты, сертификация, менеджмент риска, возможность, вероятность, технический перевод, управление.

Abstract. There are examples of the use of methods and means of information war to change the terminology in information security. It is shown as professionals instead of solving the pressing problems of information security imposed on the private purposes of the organization of information security managers.

Keywords: information war, foreign standards, certification, management of the risk, likelihood, probability, technical translation, management.

Лидерство в сфере передовых разработок позволяет Соединенным Штатам Америки устанавливать стандарты в области систем связи и обработки данных и таким образом формировать зависимость иностранных государств от американских программных и аппаратных средств. Тем самым подавляются стимулы к организации другими государствами аналогичных конкурентоспособных разработок. Поэтому попытки США превратить свои национальные стандарты защиты информации в международные вызывают неоднозначную реакцию со стороны представителей других государств. По мнению европейских специалистов, это создает американским фирмам – производителям средств защиты информации благоприятные условия для захвата европейского рынка, потенциально расширяет возможности контроля за защищаемой информацией и дает преимущества американским разведывательным службам [1, с. 80].

Существуют определенные трудности в части технического перевода стандартов. Поэтому на рассмотрение Комиссии европейских обществ представлена программа по преодолению языковых различий в единых информационных системах [1, с. 81]. Задача качественного перевода зарубежных стандартов является также актуальной для России, т.к. переводчики в недостаточной степени разбираются в тематике исходных текстов [2, с. 3].

Целью работы является критический анализ содержания некоторых зарубежных стандартов в области информационной безопасности и качества их переводов в России.

Частным примером является правоприменительная практика внедрения российского варианта американского стандарта «Общие критерии» в виде ГОСТа Р ИСО/МЭК 15408 – 2002 г. Это критерии оценки информационных технологий, а не требования к защищенности и, тем более, не требования к средствам защиты. Здесь начинаются вопросы. Первый – высокая внутренняя неточность и противоречивость критериев, полное отсутствие пороговых значений параметров. Второй – это обоснованность применения критериев к тем или иным объектам информатизации. Третий – достаточен ли уровень защиты, установленный на объекте информатизации? На эти вопросы нельзя ответить на основе «Общих критериев». «Общие критерии» должны дополнять, а не заменять выработанную на сегодняшний момент нормативную отечественную правовую базу. Иначе – опять снижение уровня защищенности наших систем до западного уровня [3, с. 5]. Отечественная нормативная база должна быть нацелена на обеспечение не фрагментарной, а комплексной замкнутой защиты разнообразных объектов информатизации [4, с. 264].

Как следствие, зарубежные стандарты и документы на их основе не дают ответов на ряд ключевых вопросов. 1. Как создать информационную систему, чтобы она была безопасной на требуемом измеримом, объективно проверяемом уровне? 2. Как практически сформировать режим безопасности и поддерживать его в условиях постоянно меняющегося внешнего окружения и структуры самой системы? 3. Каков реальный уровень безопасности и насколько эффективна система защиты информации? [5, с. 161].

В последние годы на волне увлечения менеджментом появилось множество новых стандартов. Но ISO 27001 – не технический, а прежде всего организационный стандарт, также как и стандарты: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001. Основные задачи в создании систем менеджмента

информационной безопасности являются в определении: области применения системы, политики информационной безопасности, оценки рисков. Это прежде всего организационные задачи. Считается, что самым опасным является персонал как источник самой крупной потенциальной угрозы, из-за не компетентных или злонамеренных действий или бездействий сотрудников. И основные средства управления в этом – правовые и организационные действия. Поэтому менеджмент информационной безопасности выражается через формулирование и использование политики информационной безопасности, стандартов, процедур и рекомендаций, которые применяются повсеместно в организации всеми лицами, связанными с ней. Стандарт ISO/IEC 27001 не предоставляет какой-либо конкретной методологии по менеджменту риска информационной безопасности. Этот стандарт предназначен для определения в организации только *подхода* к менеджменту рисков [10, с. 4].

Создан миф о существовании сертификации по ISO 27000 или по ISO 27k. На самом деле, требования к сертифицируемой системе менеджмента информационной безопасностью (далее – СМИБ), содержатся в одном-единственном документе – ISO/IEC 27001:2005. Таким образом, существует сертификация СМИБ на соответствие требованиям ISO/IEC 27001:2005, но никак не требованиям (собственно которые и не определены) всей серии стандартов ISO 27000. Но благодаря рекламе предприятия добровольно отдают деньги за проведение подобной «сертификации».

Решение задачи оценки рисков информационной безопасности также приносит доход благодаря следующим манипуляциям.

Менеджмент риска (risk management) – скоординированная деятельность по руководству и управлению *организацией* в отношении риска. Математический риск можно определить через произведение вероятности угрозы и размера возможного ущерба. Но в терминологии менеджмента риска английский термин «likelihood» – «возможность» используется в отношении возможности того, что может произойти. Английский термин «likelihood» не имеет прямого эквивалента в некоторых языках, вместо него часто используют термин «probability» – вероятность. Однако в английском языке термин «probability» обычно интерпретируют в узком смысле, как математический термин. Следовательно, в терминологии менеджмента риска термин «likelihood» используют с тем намерением, что он должен иметь ту же самую широкую интерпретацию, которую термин «probability» имеет во многих языках, кроме английского языка. Тем самым производится замена классического определения

объективной вероятности [7, с. 82] с использованием статистики инцидентов на субъективную вероятность, определяемую экспертным путем или на базе социологических опросов. Далее предлагается качественная оценка величины возможных последствий (например, низкий, средний и высокий) и субъективной вероятности возникновения этих последствий с итоговой систематической ошибкой оценки риска на порядок [6, с. 99], аргументируя преимущество качественной оценки простотой ее понимания всем соответствующим персоналом. При необходимости повышения точности оценки рисков остается привлечение стороннего платного консультанта, который возьмет на себя аналитическую часть работы.

В заключение рассмотрим странности технического перевода стандартов на примере термина «управление».

Управление – совокупность воздействий субъекта управления на объект управления. Объектом управления могут быть организации, люди, процессы, техника. Обычно полагают, что процесс управления состоит из функций планирования, организации, мотивации и контроля. Эти четыре первичных функции управления объединены связующими процессами коммуникации и принятия решения.

Менеджмент (от англ. management – управление, организация) – это прежде всего управление людьми, персоналом. Человек – самый сложный, самый неуправляемый, самый непредсказуемый элемент во всей социэкономической системе [6, с. 92].

Поэтому слово management относится в первую очередь к административному управлению персоналом, руководством. Управление государством в английском языке характеризуется термином «government». Руководящие указания по управлению – management guidelines, управление разными техническими средствами звучит как «control», «steering», «driving», «piloting» [9, с. 22].

Комплексная система безопасности включает техническую, экономическую и организационную структуру и предназначена для защиты от комплекса внутренних и внешних угроз техногенного, природного и антропогенного характера. Менеджмент безопасности охватывает в основном организационную структуру и внутренние угрозы антропогенного характера.

Поэтому управление и менеджмент далеко не одно и то же. Управление охватывает больше объектов управления, чем менеджмент.

В отечественной литературе рассматривается процесс обеспечения информационной безопасности (ОИБ) – это процесс поддержания со-

стояния защищенности активов организации. В отраслевых стандартах и рекомендациях банковской системы РФ в области информационной безопасности вместо термина «управление» используется понятие *ОИБ*, в грамотных переводах стандартов ISO/IEC 27000, ISO/IEC 27001, ISO/IEC 27002, ISO/IEC 27004, ISO/IEC 27005, ISO 27799 сохраняется оригинальный термин *менеджмент*, но не *управление*.

Тем не менее в названиях ряда учебных пособий [9] и сайтов [10] появились такие термины, как: управление информационной безопасностью, управление рисками информационной безопасности, управление инцидентами информационной безопасности путем подмены ими понятия *менеджмент*.

В области пожарной безопасности для краткости встречается запись «Управление ЧС» вместо «Управление силами и средствами в условиях чрезвычайной ситуации в регионе». Это вызывает возмущение редакторов научных изданий: «Принципиально неверными являются записи об управлении безопасностью, эффективностью, надежностью и другими качественными или количественными характеристиками, поскольку управлять (изменять состояние) можно только материальными субстанциями – объектами управления (техникой, процессами, учреждениями), а изменения характеристик – это цели управления. В сфере безопасности управляют не безопасностью, а системами безопасности с целью обеспечения заданной степени той или иной безопасности (пожарной, радиационной, комплексной, физической)» [8, с. 3].

Таким образом, внешнее информационное воздействие на уровне зарубежных стандартов путем внедрения терминов *management* и *likelihood* может ограничить исследование полного перечня объектов и методов защиты, нивелировать тем самым реализацию комплексного подхода к созданию систем информационной безопасности. Внутреннее информационное воздействие осуществляется некомпетентными техническими переводчиками и авторами популярных изданий путем внедрения термина *управление* для подмены объектов управления. Тем самым затеняется ведущая роль специалистов по информационной безопасности путем преувеличения значимости работы менеджеров.

Полученные результаты могут быть использованы для иллюстрации студентам методов и средств ведения информационной войны с лозунгом *best practick* в области информационной безопасности. Будущее принадлежит математическим моделям комплексной безопасности, адекватность которых должна быть проверена экспериментальными данными.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверченков В.И.* Системы защиты информации в ведущих зарубежных странах. Учебное пособие. – Брянск, 2007.
2. *Грабовский В.Н.* Блеск и нищета технического перевода в России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.langinfo.ru/stati-dlja-perevodchika/blesk-i-nischeta-tehnicheskogo-perevoda-.html>
3. *Шепитько Г.Е.* Теория информационной безопасности и методология защиты информации. Учебно-методическое пособие. – М., 2012.
4. *Мельников В.В.* Защита информации в компьютерных системах. – М., 1997.
5. *Шепитько Г.Е.* Обеспечение безопасности расчетов в системах электронной коммерции. Учебное пособие. – М., 2012.
6. *Шепитько Г.Е.* Основы информационной безопасности. Учебное пособие. – М., 2014.
7. *Шепитько Г.Е.* Вероятность как частота // Малая российская энциклопедия прогностики / Под ред. ак. РАО И.В. Бестужева-Лада. – М., 2007.
8. *Блудчий Н.П., Буцынская Т.А.* О технологиях публикации докладов на конференциях по проблемам безопасности. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.agps-2006.narod.ru/konf/2012/sb-2012/sec-1-12/38-01-12.pdf>
9. *Курило А.П., Милославская Н.Г., Сенаторов М.Ю.* и др. Основы управления информационной безопасностью. Учебное пособие. – М., 2012.
10. Сайт ISO27000.ru Искусство управления информационной безопасностью от 21.02.2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iso27000.ru/standarty/iso-27000-mezhdunarodnye-standarty-upravleniya-informacionnoi-bezopasnostyu-1/iso-27000-mezhdunarodnye-standarty-upravleniya-informacionnoi-bezopasnostyu>.

Г.Е. Шепитько,
 д-р техн. наук, профессор кафедры защиты информации,
 Московский финансово-юридический университет МФЮА
 E-mail: ge2004@yandex.ru

УДК 65.012.08

МАКРОКИНЕТИКА ОПАСНОСТИ СРЕДЫ

Г.А. Минаев

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы изменения опасности среды, в управляемом объекте. Показано, что на устранения априорных опасностей в среде затрачивается половина усилий по достижению целей управления.

Ключевые слова: управление, интересы, опасность, безопасность.

Abstract. The article examines the changing environment hazards, in a managed object. It is shown that a priori elimination of hazards in the environment, spent half the effort to achieve management objectives.

Keywords: management, interests, hazard, safety.

Опасности – это атрибут нашей жизни. Несмотря на то, что этимологически основание опасности составляет отрицание, заблуждением будет считать, что опасность всегда тождественна отрицательному. По своей природе феномен опасности имеет глубоко *положительное* для сохранения жизни значение. По своей сущности, т.е. идеи природы, опасность и безопасность – примат потребности, т.е. нужды, сохранения существования.

В пространстве опасностей следует выделять форму опасности, которую человек для себя и иных объектов определяет как отрицающее отношение. В основе определения этой формы опасности лежит возможность утраты существования, а опасность заключается в самой возможности отрицания качественной определенности предмета и, следовательно, отрицания его существования в заданной природой форме. Опасность есть то, что отрицает природу, качество вещи или процесса.

Развитие понятия опасности в человеческой жизнедеятельности приводит к рефлексивному (осознанному) определению человеком своего существования по отношению к опасности. Последнее находит отражение в понятии безопасности. Если по своему содержанию опасность опосредуется отрицанием существования, то в безопасности, наоборот, существование определяется (и опосредуется) по своему отношению к опасности [3, с. 166].

В понятийном ряду безопасность – опасность есть родовое понятие, безопасность в нем вторична, она не бывает без опасности. Безопасность опосредуется опасностью и всегда отрицается только опасностью. В связи с этим и возникает как необходимость познания характера изменения опасности в среде, так и необходимость построения феноменологической теории опасности. Актуализация этих намерений обуславливается двумя обстоятельствами. Во-первых, опасность, это важнейший элемент среды, это постоянный «продукт», который производится людьми. Здесь важно научиться обнаруживать некоторые корреляции между опасностью среды и результатами управления. Во-вторых, объективность отрицающего отношения опасности не тождественна субъектной форме его отражения, вследствие чего управление может терять ориентиры, т.е. истинное понимание вещей.

РАЗВИТИЕ ОПАСНОСТИ В СРЕДЕ

При анализе развития опасности в среде и ее влиянии на управляемый объект в нем нами сосредоточено внимание на желаниях и интересах. Это не случайно. Желания и интересы – это то естественное, что можно назвать элементами объективной социальной реальности. Они есть подлинные причины разнообразной человеческой деятельности, а по уровню их реализации отражают и результаты этой деятельности. Одновременно, желания и интересы – это и элементы управления, достаточные для понимания функционирования управления.

Из изложенного следует признать, что категория интереса это также важнейший компонент среды, отражающий особенности и различия взаимодействий людей.

Чтобы двигаться дальше, сделаем некоторые отступления и введем некоторые определения. По своей природе позитив и негатив среды отражают, соответственно, условия и факторы, благоприятствующие функции развития и опасные для нее. Негатив среды представляет собой некое воздействие, которое человек может оформлять для себя и других объектов как опасность, точнее, как форму опасности, отрицающей существование. По своему содержанию негатив среды – это некая энергия и сила, опасная в некоторых количествах для существования объекта или реализации его замысла. Постулируется, что опасности как раз и возникают в процессе реализации замысла. Интерес не реализует-

ся, если от него не отводить опасность, полагая, что интересы или притягивают к себе опасности, или порождают их. Но все это происходит в динамике их реализации.

Полагается, что количества опасности вносятся в среду и выносятся из нее скачкообразно, аналогично переносу вихря в турбулентном потоке. Представление о скачкообразном развитии опасности следует из физики самого явления. Такой механизм переноса импульса энергии постулируется при исследовании многих явлений и является базовым в теориях турбулентности среды. Энергетическая природа опасности раскрывается здесь как сгусток некоей негативной для объекта силы.

С учетом сделанных допущений и введенных определений рассмотрим функцию опасности социальной системы – $O = f(t)$. Пусть среда обитания характеризуется опасностью $O = O_0$ (см. рис.1). На временном участке $(t_0 - t_1)$ опасность (см. рис.1а) постоянна ($O_0 = \text{const}$), что может означать отсутствие факта реализации интереса. Опасность возникает всегда только при реализации интереса. Это постулируется. Разумеется, что имеем дело с интересам благосостояния, реализация которых отражает развитие. Сценарий с реализацией заведомо негативных интересов, тормозящих развитие, здесь не рассматривается. Это предмет самостоятельного исследования.

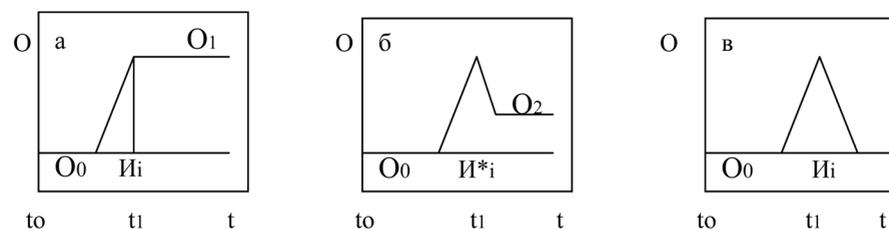


Рис. 1. Кинетика опасности при реализации единичного интереса

(а – скачок опасности; б – частичное устранение опасности; в – полное устранение опасности; O – опасность, t – время)

Пусть в момент времени t_1 реализуется некий интерес I_i . Его реализация, в зависимости от сути интереса, притягивает опасность или ее образует.

На графике (см. 1а) процесс притягивания опасности условно отражается скачком опасности среды со значения O_0 , до значения O_1 . Если

устранение скачка опасности не будет произведено, то интерес I_i не реализуется, а состояние среды будет характеризоваться новым значением опасности $O_1 > O_0$. Другими словами, бездействие по отрицанию опасности приводит к нереализуемости данного интереса. Действия же по отрицанию опасности, вызванной интересом, принято называть «защитой интереса», что, как видим, не совсем точно отражает сущность. Это скорее устранение скачка опасности по каждому интересу.

Концепция защиты в своей основе содержит неопределенность, приходится предполагать некоторую неполноту «защиты», т.е. частичное устранение скачка опасности. На графике (см. рис.1б) это находит отражение только в некотором снижении опасности среды до значения O_2 , а не в полном устранении скачка опасности. При неполноте «защиты» приходится предполагать и лишь частичную реализацию интереса – I^*i .

Используя традиционную для эмпирической теории безопасности терминологию, полная «защита» интереса I_i в своей непосредственности требует условия полного устранения скачка опасности, вызванного реализацией интереса I_i , что означает (см. рис. 1в) возврат среды в исходное состояние ($O_2 \rightarrow O_0$). Это условие характеризует, очевидно, и полную реализацию интереса в соответствии с целепологанием. Однако это условие физически невыполнимо, оно бы означало достижение абсолютной безопасности, что нами постулируется как невозможное состояние среды.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что полная реализация интереса не достижима, а сам факт реализации интереса повышает опасность среды так, что ее значение завтра будет больше, чем сегодня. Иными словами, существование социальной системы происходит в опасной среде (с этим противоречием природа справляется), а само функционирование системы (реализация интересов) повышает опасность среды вследствие их неполного отрицания и накопления.

Опасности имеют свойство накапливаться в социальной системе, аналогично накоплению усталостных напряжений в технических устройствах. Если накопление усталостных напряжений в технических устройствах приводит, в конце концов, к их разрушению и отказу, то накопление опасностей в среде социальной системы, ведет к катастрофам техногенного или социогенного характера, в зависимости от природы опасностей. Происходит своеобразный «сброс давления» в системе.

Следовательно, «защита» интересов, понимаемая как устранение скачков опасностей, возникающих при реализации интересов, имеет глобальное значение для социальной организации в смысле достижения целепологаний (реализации интересов) и стабильности бытия (сохранение природной определенности).

Поскольку реализуемый интерес подвергается воздействию множества угроз, то противодействие угрозам опасности есть процесс сглаживания скачков опасностей по каждому интересу, которых также может быть много. Мир, как отмечал еще К. Маркс, не определяется только одним интересом, а потому и не только одной опасностью. Иллюстрация этого процесса для единичного и массового случаев реализации интереса приведена на рис. 1 и 2 соответственно.

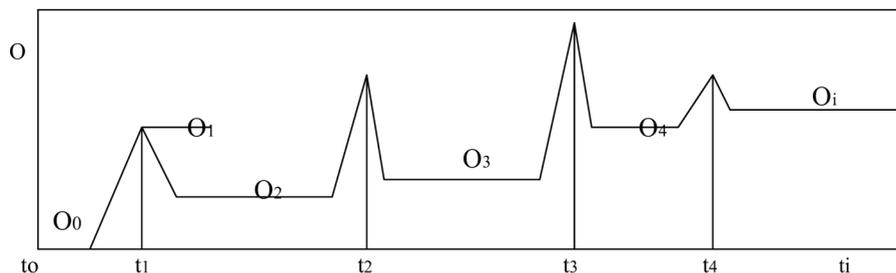


Рис.2. Кинетика опасности среды при функционировании организации ($O_0, O_1, O_2, O_3, O_4, O_i$ – уровни опасности среды, t_1, t_2, t_3, t_4, t_i – моменты времени реализации интересов)

Видно (см. рис. 2), что по мере реализации новых интересов, соответственно в моменты времени t_1, t_2, t_3, t_4, t_i , происходит неполное устранение скачков опасностей и соответствующее накапливание опасности в системе: опасность среды возрастает с начального значения O_0 до значения O_i .

ЗАКОН РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ

Рассмотренная макрокинетика процессов возникновения и устранения опасности, спровоцированной реализацией интереса, дает понимание физической необходимости отрицания опасности в процессе жизнедеятельности системы, но не отвечает на главный вопрос – оцен-

ки оптимального уровня «защиты» с целью, например, максимизации реализуемости интересов (I_i) и цене вопроса – затрат на безопасность. Это требует установления закона реализации интересов в социальной системе или, как минимум, графика его функции – $F(I, S)$. Эта функция может быть полезна и в целях оценки затрат на обеспечение безопасности, учитывая, что они существенны и достигают по разным источникам 20–30% от прибыли организации. Отсюда только качественных оценок взаимосвязи интересов с опасностями явно недостаточно. Другими словами, знание закона функции реализации интересов сняло бы многие вопросы управления в социальных системах.

Введем понятие уровня безопасности $S = B / B_0$, выраженное в долях от абсолютной безопасности (B_0). При « $S = 0$ » опасность среды (см. рис. 3) максимальна, что говорит об отсутствии защиты.

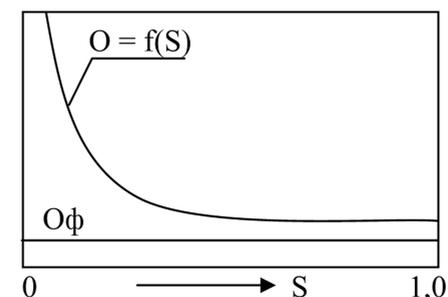


Рис. 3. Изменение опасности среды $O = f(S)$ ($Oф$ – фоновое значение опасности среды)

При « $S = 1$ » опасность среды минимальна или гипотетически равна нулю, что говорит о полном расходовании прибыли на безопасность. Предельные значения « $S = 0$ » и « $S = 1$ » отличаются между собой уровнем опасности среды, который снижается при стремлении S к единице

Теоретически предельное значение « $S = 1$ » характеризуется фоновым уровнем опасности $Oф$, отражающим процессы генерирования опасностей в результате взаимодействий в природе и других миров без участия человека (при полной бездеятельности людей, населяющих планету Земля).

Введенное понятие «уровень безопасности» S отражает меру опасности среды (меру вероятности пребывания системы при данном

значении S). Это некая функция состояния, отражающая количество опасности (dO), внесенное в систему или устраненное в системе при реализации исследуемого интереса (I_i).

$$dS = dO / I.$$

Скачки опасностей в системе изменяют уровень безопасности в ней. Равновесие нарушается. Устранение опасности уменьшает их в системе и приближает ее к состоянию равновесия, где $S = 1$ и опасность среды минимальна. Система стремится к минимуму опасности.

Графическая интерпретация искомой функции $F(I, S)$ приведена на рис. 4. Основанием ее послужили результаты исследования кинетики опасности среды [1; 2].

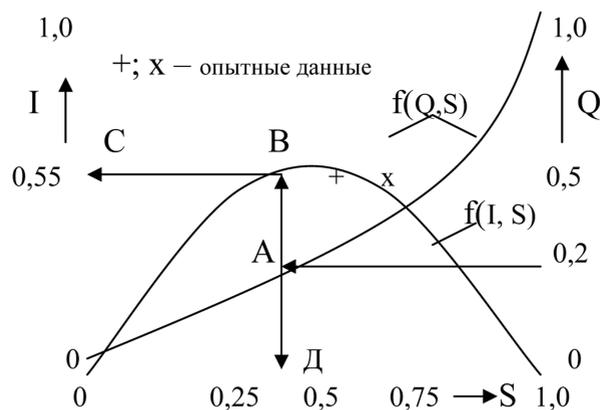


Рис. 4. Характер зависимости уровня реализации интересов (I) и затрат на безопасность (Q) от уровня безопасности организации (S)

($I = I / I_0$ – доля полноты реализации интереса; $Q = Z / \Pi$ – доля затрат на безопасность от прибыли; $S = B / B_0$ – уровень безопасности в долях от абсолютной безопасности; + – расчетные данные А.А. Прохожева [2]; x – расчетные данные автора [1])

По оси ординат графика отложен уровень реализации интересов (I) и уровень затрат на безопасность (Q), выраженные соответственно в долях от интереса и прибыли организации, по оси абсцисс – уровень безопасности среды (S), выраженный в долях от абсолютной безопас-

ности. Величина уровня достигнутой безопасности (S) помещается на шкале между минимальным значением, принимаемым за «0», и максимальным, принимаемым за «1». Предельные значения « $S = 0$ » и « $S = 1$ » – это теоретические абстракции, важные методологические категории. При этих уровнях безопасности среды социальные системы не работают.

В искомом графике функции $F(I, S)$ (см. рис. 4) известны значения координат, как минимум, двух точек, принадлежащих линии функции $F(I, S)$: это точки на оси абсцисс $S = 0$ и $S = 1$, где $I = 0$.

Физически значение « $S = 0$ » в точке начала координат означает полную бездеятельность людей в обеспечении безопасности жизнедеятельности (отсутствие защиты интереса). При отсутствии безопасности любая деятельность бессмысленна, что и определяет значение $I = 0$.

Физически значение « $S = 1$ » отвечает условиям функционирования при абсолютной безопасности, которой, как известно, не бывает. Функционирование системы в этой предельной точке отвечает двум вариантам сценариев. Первый, – это полная бездеятельность людей, второй – полное расходование на безопасность всей прибыли. Оба варианта сценариев приводят к нулевому значению реализации интересов в данной точке функционирования, что и определяет значение $I = 0$.

Кривая зависимости $F(I, S)$, закона которой мы не знаем, обязательно проходит через отмеченные выше две точки плоскости квадрата ($S = 0, I = 0$) и ($S = 1, I = 0$). Это обстоятельство проливает свет на характер зависимости $F(I, S)$. Это прежде всего кривая линия с выпуклостью вверх и имеющая, как минимум, одну точку перегиба. Для модельных рассуждений эта линия может быть выражена окружностью, параболой или другой, какой либо кривой. Для уточнения ее вида недостает третьей точки, которая может быть получена экспериментально или расчетным путем.

На график зависимости $F(I, S)$ нанесены интегральные индексы реализации интересов благосостояния, полученных автором (0,54), а также А.А. Прохожевым (0,53) [2, с. 276], соответственно при уровнях безопасности (0,61) и (0,51). Используя эти данные, получаем версию искомой кривой зависимости $F(I, S)$, изображенной на рис. 4. Она дает представление о сложной взаимосвязи реализации интересов с уровнем безопасности среды, об ограниченности зоны функционирования социальной системы. Оптимальная, с точки зрения реализуемости интересов, зона

функционирования социальных систем располагается в окрестности точки экстремума функции $F(I,S)$, в области значений $S = 0,4-0,6$.

Анализ функции $F(I,S)$ показывает, что социальные системы функциональны при наличии в них значительной доли опасностей. Это подтверждает сделанный выше вывод и не противоречит известным представлениям о безопасности. С другой стороны, коэффициент полезного действия (КПД) социальных систем не высок, он, конечно, превышает КПД паровоза, и может достигать значений 55–60%. Не высокий уровень реализации интересов (55–60%) – результат противодействия, порождаемого опасностями среды, которые и возникают именно в процессе реализации интересов. Полученные оценки следует считать ориентировочными, уточнение их требует получения закона функции $F(I,S)$, но общую тенденцию они очевидно отражают.

Полученный результат свидетельствует в пользу гипотезы А.А. Прохожева о «равноправности категорий «развитие» и «безопасность» в социальных системах» [2, с. 16]. Поражает лишь масштаб задачи функции безопасности по устранению опасностей интересам, соизмеримой с функцией развития. Иными словами, почти половина усилий по достижению целей управления затрачивается на устранения априорных опасностей.

ФУНКЦИЯ ЗАТРАТ НА БЕЗОПАСНОСТЬ

На график функции $F(I,S)$ нанесены по оси ординат (см. рис.4) данные, отражающие уровень затрат на безопасность (Q), выраженные в долях от прибыли организации. Видно, что функция $F(Q,S)$ обязательно проходит через точки с координатами ($Q = 0, S = 0$) и ($Q = 1, S = 1$). В первой точке затраты на безопасность принимаем равными нулю, поскольку уровень безопасности $S = 0$, во второй точке затраты на безопасность равны прибыли, поскольку уровень безопасности $S = 1$.

Таким образом, как и в случае с кривой $F(I,S)$, в искомом графике функции $F(Q,S)$ определены две предельные точки состояний функционирования системы: точки с координатами ($Q = 0, S = 0$) и ($Q = 1, S = 1$). Кривая зависимости $F(Q,S)$, закона которой мы не знаем, обязательно проходит через отмеченные две точки плоскости квадрата. В первом приближении – это прямая линия с уравнением $Q = K \times S$, где $K = 1$. Для уточнения реального вида кривой зависимости $F(Q,S)$ и подбора близкого к ней закона $F(Q,S)$ нужен единичный эксперимент. Однако

априори можно утверждать, по аналогии с теорией надежности, что затратная часть, как на надежность изделия, так и на безопасность системы, имеют идентичные характеры кривых, близких к экспоненте (высокую надежность, как и высокую безопасность трудно обеспечивать).

Пересечение кривых реализации интереса и затрат на безопасность обозначает предел объяснимых вложений в безопасность, в каком-то из сценариев развития системы. Этот предел характеризуется значениями $S = 0,60 - 0,75$.

Номограмма $I-S-Q$ (интересы-безопасность-расходы) позволяет определить (в пределах сделанных допущений и полученных функций $F(I,S)$ и $F(Q,S)$) оптимальные и предельные области функционирования социальных систем, а также ожидаемый уровень реализации интересов.

Примем, что для обеспечения своей безопасности, организация способна выделять до 20% своей прибыли. Тогда, отложив на оси Q значение 0,2, находим точку A на кривой $F(Q,S)$ (см. рис. 4). Проектируя координаты точки A на кривую интересов, получаем другую точку B на кривой $F(I,S)$ и искомое значение уровня реализации интересов, отвечающее ординате точки C . Соответствующие этому уровню реализации интересов, *достаточный* уровень безопасности (точка D) определяется как абсцисса точки A . Видно, что при значительных затратах на безопасность (до 20% от прибыли, на что способна не каждая организация), уровень реализации интересов не превышает 55%. При этом уровень безопасности может колебаться в пределах 0,45–0,50, что оптимально для системы. Дальнейший рост затрат на безопасность (больше 20% от прибыли) не ведет к повышению реализуемости интересов и экономически бессмысленно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Жизнедеятельность человека естественно приводит к изменению среды обитания. Он создает вокруг себя собственную среду под себя из продуктов своей деятельности. Опасности – одни из них. Изменение среды обитания имеет свои пределы. Наступает время, когда общее изменение среды начинает идти быстрее, чем способность ее обитателей, в частности, человека, адаптироваться. При этом у среды обитания существуют специфические характеристики, позволяющие оценить происходящие изменения относительно субъектов этой среды. Эти специфические характеристики – угрозы и опасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Минаев Г.А.* Безопасность организации. Учебное пособие. – М., 2008.
2. *Прохожев А.А.* Теория развития и безопасности человека и общества. – М., 2006.
3. *Рыбалкин Н.Н.* Философия безопасности. – М., 2006.

*Г.А. Минаев,
д-р техн. наук, профессор,
Московский финансово-юридический университет МФЮА
E-mail: ipb@rambler.ru*

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

УДК 332.1+91

ДИХОТОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ И ФОРМИРОВАНИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ АГЛОМЕРАЦИОННОЙ ПОЛОСЫ

В.А. Тихонов

Аннотация. В статье с помощью одного из методов генерализации выделяются главные машиностроительные регионы России и предлагается формирование наиболее эффективной формы территориальной организации отрасли – машиностроительной агломерированной полосы.

Ключевые слова: машиностроение, генерализация, территориальная структура, дихотомический анализ, агломерационная полоса, история и география машиностроения России.

Abstract. In the article using one of the methods of generalization highlights major machine-building Russian regions and suggests the formation of the most effective forms of territorial organization of industry – machine-agglomerated strip.

Keywords: machine-building, generalization, territorial structure, the dichotomous analysis, agglomeration strip, history and geography machine-building of Russia.

Проблемы развития высокотехнологических отраслей экономики, обеспечивающих успешное экономическое развитие России и ее обороноспособность, требуют разработки не только экономических аспектов регулирования экономики, но и экономико-географического осмысления. Россия – крупнейшая по территории страна мира, здесь большинство экономических проблем имеет географическую составляющую. В каком-то смысле Россия – самая географическая страна современной цивилизации.

Раскрытие географических составляющих развития машиностроения в России требует применения такого важного метода географических исследований, как генерализация (обобщение) [1, с. 52–85].

Чрезвычайная типологическая и пространственная сложность географических систем может успешно осмысливаться только применением этого научного подхода.

Смысл генерализации как метода географической науки состоит в выделении в предмете исследования наиболее важных черт и свойств и отбрасывании всего менее важного и малозначительного при заданных задачах исследования.

Несмотря на чрезвычайно сильное сокращение объемов производства в машиностроении за последние двадцать пять лет, территориальная и отраслевая структура российского машиностроения остается достаточно сложной. Метод генерализации позволяет допустимо преобразовать наши представления о размещении отрасли на территории России, выявив основные закономерности размещения предприятий машиностроения и абстрагировавшись от малозначительных и случайных подробностей территориальной структуры отрасли.

Базовыми сведениями по состоянию машиностроения России является официальная экономическая статистика России, показывающая объемы производства продукции машиностроения по субъектам Федерации. Современная промышленная статистика учитывает эти показатели по трем отраслям машиностроения. Для получения полной картины положения в российском машиностроении приходится суммировать данные всех этих трех машиностроительных отраслей.

Генерализация географической информации может проводиться разными способами. Наиболее простым и наглядным следует признать метод половинного представления («дихотомического анализа»), при котором все субъекты Федерации с их цифрой объема машиностроительного производства выстраиваются в убывающий ряд, от самого большого объема к самому малому. Подсчет суммы объемов производства идет с первого члена ряда с нарастающим итогом до тех пор, пока полученная сумма не превысит половину общего объема производства машиностроительной продукции в России в данном году. Полученный список субъектов Федерации есть генерализованная совокупность наиболее машиностроительных регионов страны, концентрирующих в себе больше половины всего производства отрасли.

Нельзя не отметить, что гораздо большей точностью отличались бы расчеты, построенные не на объеме производства отрасли, а на таком показателе, как добавленная стоимость как часть валового внутренне-го продукта страны, произведенная в данной отрасли, однако, расчет

такого показателя в современной официальной статистике не производится.

При исследовании машиностроения России в 2012 г. методом дихотомического анализа получены следующие данные [2, с. 355–356].

Общий объем производства трех отраслей машиностроения в России составил $O_{\text{маш}} = 5$ триллионов 587 миллионов 142 тысячи рублей в текущих ценах. Половина от этой суммы составляет: $O_{\text{маш пол}} = 5587142/2 = 2793571$ тысячи рублей.

Убывающий ряд субъектов Федерации, в которых сосредоточено больше половины машиностроения, выглядит следующим образом:

Таблица 1

Главные машиностроительные регионы России в 2012 г.

Субъект РФ	Объем машиностроительного производства в 2012 г., тыс. руб.
г. Санкт-Петербург	687313
г. Москва	492732
Московская область	376689
Самарская область	367977
Калужская область	290812
Республика Татарстан	272478
Калининградская область	216801
Свердловская область	216586
Итого по 8 субъектам РФ	2921388

Каждый из этих восьми главных машиностроительных регионов современной России занял это место в определенных исторических обстоятельствах.

Исторически первым регионом российской металлообработки из этого списка стала Москва и нынешняя Московская область. Произошло это в XVI–XVII вв. прежде всего для удовлетворения потребностей вооруженных сил страны в вооружении и оснащении. Наиболее подходящим для этого и тогда, и позднее считался столичный регион.

Следующий важный этап экономико-географического преобразования российской металлообработки и машиностроения стало время правления великого реформатора царя Петра I (самостоятельное правление: 1694–1725 гг.). Петр Великий перенес столицу страны во вновь основанный Санкт-Петербург, там же возник еще один важнейший центр

военной промышленности, а значит и металлообработки России. Также ко времени Петра относится быстрое формирование такого крупного горно-металлургического и военно-промышленного района России, как Урал, который именно с этого времени стал выделяется в совершенно особый регион России со своей очень своеобразной экономикой. В списке современных наиболее важных машиностроительных регионов России Урал представлен Свердловской областью. К окончанию периода Петровских реформ, к 1725 г., таким образом, сформировалось уже четыре из восьми (половина) наиболее важных машиностроительных регионов современной России. То есть современная территориальная структура машиностроения России восходит именно к началу XVIII в.

Только в XX в. эта территориальная структура российской металлообработки и машиностроения была всерьез преобразована. В период 1965–1981 гг. в Среднем Поволжье (нынешние Республика Татарстан и Самарская область, в то время – соответственно Татарская АССР и Куйбышевская область) был сформирован ареал современного легкового и грузового автомобилестроения. Так, эти два субъекта Федерации вошли в число ведущих машиностроительных регионов. Кроме собственно автозаводов в г. Тольятти и в г. Набережные Челны, в этом ареале появились многие специализированные предприятия по производству комплектующих для автомобильной промышленности – шин, колес, самосвальных кузовов, автономалей, резино-технических изделий, автоагрегатов, двигателей и т. п. На производство автомобилей в этот же период была перестроена часть мощностей военного Ижевского машиностроительного завода.

Последний на сегодня этап формирования современной территориальной структуры машиностроения России начался в XXI в., когда в Калининградской и в Калужской областях возникли крупные центры по сборке легковых автомобилей иностранных марок. Сборка автомобилей-иномарок в России тяготеет к западным регионам страны и к побережью Балтийского моря.

Картографирование главных машиностроительных регионов современной России показывает низкую степень территориальной сочлененности этих регионов. Общую границу, объединяющую отдельные субъекты Федерации в ареалы машиностроения, имеют только, с одной стороны, г. Москва, Московская и Калужская области, а с другой стороны, Республика Татарстан и Самарская область. Прочие главные машиностроительные регионы, входящие в ведущую «восьмерку», не образуют подобных

машиностроительных агломераций. Между тем подобная агломерация, создание целой машиностроительной полосы из важных машиностроительных регионов значительно повысило бы эффективность деятельности предприятий, улучшило бы возможность для взаимодействия и кооперации, столь необходимых в данной отрасли.

Обращает на себя внимание тот факт, что шесть из восьми главных машиностроительных регионов современной России возглавляются городами с населением более миллиона человек: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Свердловская область (центр – г. Екатеринбург), Республика Татарстан (центр – г. Казань), Самарская область. Такое тяготение машиностроения к самым крупным поселениям обусловлено большой трудоемкостью этой отрасли, ее высокой наукоемкостью, требующей наличия многочисленных высококвалифицированных кадров, что возможно обеспечить только в самых больших центрах науки и образования.

Формирование агломерационной полосы машиностроения должно, таким образом, опираться, прежде всего, на субъекты Федерации, возглавляемые городами-миллионерами. Между Москвой и Екатеринбургом, кроме Казани, расположены еще два региона с городами-миллионерами: Пермь и Нижний Новгород. Преимущественное развитие Пермского края и Нижегородской области как, прежде всего, машиностроительных регионов позволит сформировать агломерационную полосу машиностроения в России Москва – Нижний Новгород – Казань – Пермь – Екатеринбург.

Подобная полоса металлообрабатывающих и машиностроительных заводов в экономической истории России уже существовала. Со времен Петра I и вплоть до проведения железных дорог из Центра на Урал в 1870-х гг. в навигацию продукция уральской металлургии отправлялась из Екатеринбурга в Москву и далее в Санкт-Петербург речными путями по рекам Чусовая (левый приток Камы), Кама (левый приток Волги) и Волга, мимо городов Пермь, Казань и Нижний Новгород («казенные железные караваны») [2, с. 86–87; 3; с. 248–260; 6, с. 292–294]. Вдоль этого речного пути переброски уральского металла уже в XVIII–XIX вв. возникла оружейная промышленность в Перми и в Ижевске [4, с. 93].

Для успешного достраивания агломерационной машиностроительной полосы России следует проводить политику поощрения развития машиностроения в этой зоне – предоставлять налоговые и кредитные

льготы инвесторам на соответствующих территориях, а также проводить прямые государственные инвестиции в отрасль.

В результате проведенного исследования с использованием метода дихотомического анализа были установлены наиболее перспективные с точки зрения развития машиностроения регионы России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баранский Н.Н.* Избранные труды: Научные принципы географии. – М., 1980.
2. История Урала в период капитализма. – М., 1990.
3. *Павленко Н.И.* Развитие металлургической промышленности России в первой половине 18-го века. – М., 1953.
4. *Порталь Р.* Урал в 18 в. – Б. м., 2003.
5. Российский статистический ежегодник. 2013. – М., 2013.
6. *Шутилов А.В.* Торговля, транспорт и связь в России первой половины 18-го века. – Воронеж, 2008.

В.А. Тихонов,
канд. истор. наук,
Московский финансово-юридический университет МФЮА
E-mail: vyatikhonov@yandex.ru

**СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ОБЩЕСТВЕННЫЕ
НАУКИ**

УДК 330.34.014.2

НОВАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КАК БАЗА РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

И.А. Горюнов

Аннотация. В статье показано, что современная экономика находится в состоянии глубокого кризиса. Обоснована необходимость проведения политики реиндустриализации России.

Ключевые слова: экономика, финансы, индустрия, промышленная политика.

Abstract. The article shows that the modern economy is in a deep crisis. It substantiates the necessity for policy re-industrialization of Russia.

Keywords: economics, finance, industry, industrial policy.

Концепция Зазеркалья, предложенная Ю.М. Осиповым для описания современной мировой экономики, весьма плодотворна, т.к. позволяет увидеть многие реалии, незамечаемые современными экономическими теориями, и рассеять сознательно нагоняемый на людей словесный морок, скрывающий истинную реальность и истинных дирижеров современной экономики.

Посткапитализм. Современная экономика глобальна не только по географии и степени взаимосвязанности ее секторов, но и по степени обобществления. Такая экономика требует глобального управления, которое советник по геополитическим вопросам командования специальных операций США П. Ханна метафорически определяет не как высотные здания с раздутым бюрократическим аппаратом, а как «облачную» вычислительную среду [1, с. 39]. По его мнению, трудно представить, чтобы сегодня что-то осуществлялось без целенаправленной координации действий сетей, которые становятся краеугольным камнем управления в XXI веке [1, с. 38].

Управление современным глобальным хозяйством как сложной нелинейной системой может осуществляться только из единого центра (мы бы его уподобили ЦУП – Центру управления полетами космических аппаратов), который прежде всего задает некую (часто весьма абстрактную) цель развития.

Цели такого управления могут быть различными. Например, оно может осуществляться как в интересах гармоничного и устойчивого развития общества, в котором интересы отдельных слоев и индивидов (во имя достижения общих целей) были ограничены, как это было (естественно в разной степени) в СССР, США, странах Западной Европы после Второй мировой войны, вплоть до осуществления неолиберальной революции в виде рейганомии, тэтчеризма, ельцинизма в США, Великобритании и России. После неолиберальных революций в этих странах сама необходимость подчиняться вытекающим из целостности социально-экономической систем требованиям была отвергнута.

Доминирующим (т.е. управляющим) элементом в современной хозяйственной системе является финансовая сфера. Сегодня именно мировая финансовая элита устанавливает правила (создает институты), по которым функционирует глобальная экономика. Как это произошло, подробно описано бывшим главным экономистом Международного валютного фонда С. Джонсоном и исследователем финансовой сферы Д. Кваком [2]. П. Ханна верно отмечает: «если вы хотите знать, кто устанавливает правила для новой глобальной экономики, следите за тем, где деньги» [1, с. 81].

Современное эксплуататорское общество имеет множество названий: постиндустриальное, информационное, когнитивный капитализм и др. Для его обозначения нами используется термин «финансономика», как понятие, в наибольшей степени претендующее на раскрытие сущности этого общества, которое, по словам С. Платонова, является «сложным многоукладным социальным организмом, в котором развитый капиталистический уклад продолжает существовать, но уже не является при этом господствующим. Уклад, который господствует сегодня над капиталом (и над всеми прочими, включая государство) – финансовая элита, которая, реализуя научное понимание части объективных закономерностей общественного развития, используя развитые методы и средства планового руководства, опираясь при необходимости на механизм тайной власти, шаг за шагом ограничивает сферу «анархии общественного производства» и постепенно овладевает системой общественных отношений, преобразуя их в интересах правящего меньшинства» [3, с. 247–248].

Общество, в котором осуществляется не просто доминирование финансового капитала над всеми остальными видами капитала, а осуществляется приватизация государства финансовой элитой можно назвать посткапиталистическим. Экономическая суть посткапитализ-

ма или финансизма состоит в «переходе от частной собственности к корпоративно-элитаристической» [2, с. 248] или олигархической.

Как отмечают С. Джонсон и Д. Квак, «банки Уолл-стрит являются новой американской олигархией – группой, которая получает политическую власть благодаря своей экономической мощи, а затем использует эту политическую власть в своих целях» [2, с. 5].

При переходе к такой модели управления «члены правящей группировки шаг за шагом теряют качество капиталистов, меняют форму деятельности, прекращают в определенных сферах экономики конкурентную борьбу друг с другом. Правящая группировка – элита – постепенно становится единым и единственным совокупным собственником всех производительных сил, принадлежащих ранее классу капиталистов, но управлявшихся каждым из них порознь, частным образом» [3, с. 248].

Что касается буржуазной демократии, то, строго говоря, «капитализм в демократии вовсе не нуждается» [1, с. 180]. В доказательство этого тезиса можно указать всего лишь на один приводимый П. Ханном факт. В современном мире «понятие «надлежащего управления» быстро вытесняет демократию на глобальном уровне» [1, с. 182]. При этом, по мнению П. Ханна, выражающего мнение американской правящей элиты, «надлежащее управление» подразумевает предоставление и защиту прав в большей степени, чем одна только демократия» [1, с. 182–183].

Для финансизма «характерно немало глубоких экономических и иных противоречий, однако он ... обладает механизмом их сознательного выявления и планомерного разрешения» [3, с. 249]. При этом «наблюдаемые в последнее время спады и подъемы производства в странах Запада в большинстве своем отражают не столько стихию кризисов, сколько сознательно осуществляемые, запланированные качественные и структурные сдвиги в экономике» [2, с. 249].

«Экономическое могущество элитаризма основано на эксплуатации «третьего мира», а также – в меньшей степени – трудящихся собственных стран» [3, с. 249]. Современная финансовая элита открыто проповедует концепцию «нового колониализма», позволяющего использовать процессы глобализации в своих интересах. В рамках этой концепции должен быть создан «мир без границ» [1, с. 111], в котором не суверенитет наделяет властью и определяет тех, кто задает тон развития государств, а технологии и деньги [1, с. 10].

Для запланированного перехода к VI технологическому укладу (привлечения соответствующих финансовых и интеллектуальных ре-

сурсов, а также блокирования перехода к этому VI технологическому укладу своих конкурентов) руководство США во многом сознательно осуществляет процесс дестабилизации в мире: насаждения хаоса на периферии современной мир-системы, управляемого хаоса в странах-регионах второго уровня (БРИКС, ЕС, Япония, Южная Корея) и усиление упорядоченности-управляемости (процессов реиндустриализации, научно-технических и образовательных прорывов и т.д.) в центре современной мир-системы – США.

Окончательное оформление посткапитализма как экономической реальности, идеологической конструкции и неодирижистской системы состоялось во времена президентства Р. Рейгана. Именно в годы правления Р. Рейгана была создана общественная система, получившая название рейганомика. Она не только окончательно покончила с капитализмом как государством частных собственников, взаимодействующих в рамках устанавливаемых государством правил, но и разделалась с экономикой как таковой.

Как отмечает Ю.М. Осипов, традиционная экономика всегда имела перед собой зеркало в виде такой категории, как «стоимость». Произшедшая во второй половине XX века научно-техническая революция и созданный на ее базе когнитивный капитализм (когда главным капиталом стали знания, прежде всего научно-технические) это зеркало разбили на множество симулякрных осколков, или осуществили прорыв экономики в область Зазеркалья, где такой категории, как стоимость (как и других традиционных экономических категорий), не существует, и цены в принципе могут быть абсолютно любыми. Такими, какими захотят их установить те, кто может это делать или имеет на это соответствующие полномочия.

Сегодня человечество при минимальных затратах человеческого труда может превращать «камни в хлеба» – производить все необходимые для человека блага (порядка 10–15% работников способны обеспечить всем необходимым все население нашей планеты). Соответственно, современная экономика освободилась от «крепостной зависимости» от труда и стоимости. И в принципе дала возможность большинству людей современного мира жить не работая (этот факт был зафиксирован и в извращенном виде оформлен в концепции постиндустриализма).

Общество, освободившееся от необходимости тяжелого и повседневного труда по производству благ для своего выживания, должно было найти какую-то модель своего существования. Рейганомика и предло-

жила одну из возможных моделей для существования человечества, вырвавшегося из тисков материальной нужды: традиционная экономика (с ее законами) была заменена виртуальной экономикой – «фабрикой грез» или «экономикой грез».

Именно интеллектуальный центр современного западного мира, с его конвергирующим кластером банков и фондов, Голливудом, ВПК, СМИ, ИТ, университетами, индустрией моды и т.д. (его образ Силиконовой долины и Голливуда) создал современную экономику. Для создания своей (понятной им экономики) Калифорнии был нужен свой человек. Таким и оказался бывший киноактер (а бывших актеров, как известно, не бывает – они служат своему ремеслу всю жизнь) и перспективный на тот момент политик, губернатор Калифорнии Р. Рейган. Именно он смог перенести-внедрить методы Голливуда, а точнее Калифорнии в реальный мир. Отсюда, в частности, иррациональная (с точки зрения безопасности, научно-технической реализации, экономических возможностей даже США), но вполне в духе Голливуда и постэкономики концепция «Звездных войн».

Все это не было серьезно воспринято советским руководством и советской элитой, высокомерно смотревшей на «артистические чудачества и декаденство американского капитализма-империализма». Как следствие этого непонимания Голливуд в прямом (кино для периферийных стран) и переносном смысле (в виде полупериферийной экономики, функционирующей по написанным за рубежом сценариям) пришел на постсоветское пространство.

В мире Голливуда возможно все. Соответственно, в виртуальной экономике, «экономике грез» тоже возможно все, т.к. традиционные экономические законы-закономерности в ней не действуют. Если в реальном мире вы прыгнете с четвертого этажа и как минимум, сломаете ногу, то в киберреальности вы (точнее ваш аватар, которым вы в виртуальной реальности и являетесь) можете делать это совершенно безболезненно. Как и совершать другие, абсолютно безумные с точки зрения реального физического мира действия.

В виртуальной экономике, «экономике грез», как и в кибермире или пространстве Голливуда возможно все. Соответственно изучать виртуальную экономику надо не посредством категорий и законов традиционной классической науки, а, скорее всего, методами «искусствоведческими», нацеленными на изучение не реальности, а грез, мечтаний, желаний, видений человека.

Самое главное в экономике Постмодерна – формирование правильного сознания населения, прежде всего сознания потребителей. Как, впрочем, и сознания работников и менеджеров. А кто, кроме кинотелевидения-интернета (вкуче с маркетингом-рекламой – опять же, прежде всего визуально-клиповой), может делать это лучше всего?

Кино, отмеченное В.И. Лениным важнейшим из искусств, позволяет быстро и доходчиво распространять-вдалбливать в сознание людей любые мысли-идеи. «Кино задействует чувственно-визуальное восприятие зрителей, более интенсивно передающее «имитацию» действительности, чем иные коммуникационные средства, и вдобавок является весьма «привлекательным» способом развлечения» [4, с. 12]

Создавая новые кинематографические технологии, С. Эйзенштейн в 1930-х гг. пришел к выводу, что искусство самой своей формой призвано обращаться к древним, обычно остающимся неосознанными слоям сознания. И колдовски воздействуя на эти слои сознания (это воздействие, по мнению С. Эйзенштейна, в чем-то похоже на действие черной магии), можно завораживать аудиторию [5, с. 584–585], создавать у людей то сознание которое, нужно неодирижистам.

Как результат победы рейганомии в мире создана экономика, точнее «фабрика грез, страстей и фантазий» с доминирующим финансовым сектором, абсолютно оторванным от реальности и каких-либо материально-экономических законов-закономерностей. В современной экономике царит произвол управляющих-неодирижистов. Изучать современный неодирижизм или виртуальную экономику Зазеркалья («экономику грез») надо уже не посредством методолого-категориального аппарата экономических наук, а посредством инструментария киноведения в его постмодернистской интерпретации. Или выходить, точнее выводить экономику из Зазеркалья, т.к. только это дает возможность человечеству сохраниться как человечеству.

Постфинансизм. Кризисные явления в глобальной финансово-экономической системе наглядно показали, что современный капитал не может быть без реальных активов. При этом большая часть этих активов должна находиться в национальной юрисдикции. Осознавая это Совет по конкурентоспособности США еще в 2011 г. опубликовал надевшее много шума обращение «Make» («Производи/Делай») к президенту Б. Обаме с призывом о восстановлении индустриального базиса США и принятии необходимых мер по обеспечению промышленного ренессанса в Америке.

Американские эксперты утверждают, что для сохранения дальнейшего лидерства США в мире и обеспечения экономического роста жизненно необходимо восстановление индустриального базиса страны. Однако не только геополитические аспекты требуют активной заботы правительства США о возрождении индустриальной мощи Америки.

В последние годы в мире происходит Третья промышленная революция (обусловлена изменением динамики, структуры и характера потребительского спроса; появлением новых технологий и внедрением ИТ-систем управления производственными процессами, способных обеспечить массовую кастомизацию производства и создавать продукты адаптированные к нуждам индивидуального потребителя; потребностью приближения производства к главному потребителю инновационных товаров и услуг и т.д.), которая диктует необходимость новой индустриализации развитых стран.

Нынешняя кризисная ситуация в мире наглядно показала и российскому капиталу, что «без крепкой, самостоятельной и развивающейся России он попросту никто и подлежит поглощению и исчезновению» [6, с. 85].

Мировой опыт также показывает, что статус центров мировой экономики получают только те государства, чей национальный производственный комплекс «ориентирован прежде всего на развитие внутреннего рынка и способен при любых внешних обстоятельствах обеспечить экономическую и оборонную самодостаточность страны» [7, с. 30].

Промышленная политика реиндустриализации России должна быть нацелена на создание индустриального комплекса, способного самостоятельно обеспечивать: функционирование критических для устойчивого развития экономики производств (приоритетных базовых отраслей); оборонную достаточность; занятие в мировом воспроизводственном процессе наукоемких «ниш», создающих продукцию с высокой добавленной стоимостью (космос и авиация, ИТ, лазерная и радиолокационная техника, биоиндустрия, фармацевтика и др.); обеспечивающий продовольственную безопасность современный агропромышленный комплекс; создание производств, позволяющих осуществить переход к более высоким переделам экспортной продукции ТЭК и сырьевых отраслей [7, с. 30].

Переход от сырьевого пути развития к инновационному в России декларируется давно. Однако реального движения в этом направлении так и не наблюдается. Почему?

Безусловно, что в системе современного глобального финанализма ведущие игроки не заинтересованы в инновационно-индустриальном развитии России по финансовым, экономическим, геополитическим и другим причинам.

Однако и в России есть сильные группы, их можно назвать лоббистскими, которые также не заинтересованы в инновационно-индустриальном развитии нашей страны. Более того, как выясняется в усилении государственного влияния в экономической жизни и, в частности, в проведении активной промышленной политики не заинтересована большая часть сложившихся к настоящему времени в России наиболее сильных лоббистских групп: сырьевые монополии, финансовый сектор, компрадорская буржуазия и менеджмент, ориентированная на Запад часть интеллектуальной элиты и др.

Прежде всего в усилении государственного влияния в экономической жизни и, в частности, в проведении активной промышленной политики не заинтересованы «сырьевые монополии, которые стремятся сохранить нынешний политический и экономический порядок. Необходимость перелива капитала из сырьевого сектора для инвестирования структурной перестройки промышленности и перехода к инновационному ее развитию требует нарушения этого порядка, что означает неизбежный конфликт с наиболее влиятельной лоббистской группировкой» [7, с. 38]. Минимальный государственный контроль над деятельностью нефтегазовых, металлургических и другим экспортоориентированных компаний позволяет им получать сверхприбыли от экспорта продукции и при этом не вкладывать средства в инновационное развитие, более глубокую переработку продукции и даже в основные фонды и геолого-разведку [7, с. 36–37].

Что касается представителей «финансовой группы» в лице крупных российских банкиров, то их заинтересованность в реализации серьезной промышленной политики минимальна, т.к. «основным источником доходов большинства крупных российских банков являются операции на финансовом рынке, рынках государственных ценных бумаг и межбанковских кредитов» [7, с. 37]. Препятствием для проведения активной промышленной политики являются и сравнительно небольшие совокупные активы российских банков.

По сути, не заинтересован в реиндустриализации России и зомбированный неолиберализмом руководящий слой финансовых регуляторов в лице руководства ЦБ и правительства (прежде всего его финансового

блока), тупо борющихся с инфляцией, а за одно и с промышленностью (лишая последнюю денег, прежде всего доступных кредитов). Хотя давно известно, что «подавление инфляции возможно при сохранении и даже росте монетизации экономики, при условии, что финансы направляются не на конечное потребление и финансовые рынки (так называемые «быстрые» быстрооборачиваемые деньги), а в инвестирование промышленности («длинные» медленнооборачиваемые деньги), позволяя наращивать товарную массу и не только сдерживать, но и снижать за этот счет инфляцию спроса» [7, с. 24].

Современные геополитические реалии, высокая стоимость, а часто и недоступность западных инвестиционных товаров и кредитных ресурсов также препятствуют проведению политики новой индустриализации в России, хотя произошедшая в конце 2014 г. девальвация рубля создает неплохие условия для импортозамещения промышленной и сельскохозяйственной продукции, увеличения российского экспорта. Нынешняя низкая стоимость энергоресурсов также создает хорошие условия для производства в России конкурентоспособной на мировых рынках промышленной и сельскохозяйственной продукции.

Потребность выживания и занятия достойного места в стремительно складывающейся сейчас новой глобальной мир-системе, как и геополитические факторы, актуализированные украинскими событиями, требуют от России стремительной индустриализации на новой научно-технологической основе.

Создание новой промышленности, аграрного сектора и технологий должно учитывать реалии складывающегося посткризисного мира: падение спроса; изменение его динамики, структуры и характера; зарождение новой технологической волны, которая должна привести к созданию основ VI технологического уклада и т.д.

Любая современная экономика нуждается в эффективной финансовой системе. Причем не только для обработки платежей, но и, самое главное, «для трансформации сбережений, накопленных в одной части экономики, в производственные инвестиции в другую часть экономики» [2, с. 3]. Без этого развитие современного общества, а тем более его инновационное развитие невозможно.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Дж. Стиглиц отмечает: «США проводят очень сильную промышленную политику, направляя до 25% общего объема кредитов на развитие американских предприятий. Промышленная политика в случаях, когда она хорошо продума-

на и разработана, является важнейшим стратегическим инструментом управления экономикой, позволяющим обеспечить решение задачи достижения экономического роста с учетом факторов социальной справедливости» [7, с. 32].

Однако в целом современная финансовая система на проведение промышленной политики, на поддержку процессов реиндустриализации, на реализацию крупномасштабных НИОКР, способных породить радикальные инновации и совершать технологические революции, не нацелена. Более того, ориентированные на максимизацию прибыли финансовые учреждения вкупе с такими крупными дистрибьюторами, как WalMart, Avazon и др., эффективно сдерживают процесс продуцирования значимых инноваций, не выделяя достаточных денег на проведение крупных НИОКР. Дело дошло до того, что даже такие индустриальные корпорации, как General Electric, General Motors и др., встали на путь финансовых спекуляций (до кризиса 2008 г. их доходы в основном уходили в финансовый сектор, где можно было заниматься более прибыльной деятельностью), и с определенного момента времени значительную прибыль эти корпорации стали получать от финансовой деятельности, а не от продажи производимой продукции [8, с. 15–20].

Для вывода мировой экономики из кризиса денежно-финансовая система должна быть подчинена развитию реального сектора экономики, нацелена на финансирование крупномасштабных НИОКР, призванных породить радикальные инновации и технологические революции, ведущие к росту производительности труда и решению экологических проблем в долгосрочной перспективе.

Безусловно, нынешнюю финансово-кредитную систему надо менять. Прежде всего речь идет об упразднении утвердившейся в 1980-е гг. в США, а вслед за ними и во всем западном мире модели кредитования домохозяйств, предусматривавшей не возврат кредита за счет дохода заемщика, а рефинансирование кредитного долга за счет нового кредитования. Начальный этап работы этого кредитного механизма позволил обеспечить рост спроса населения на товары. Но, в конечном счете, привел к закредитованности потребителей, которые уже не могли давать импульс к развитию промышленности.

Что касается России, то потребительский спрос (его формирование и стимулирование) должен служить развитию важнейших для страны отраслей индустрии и сельского хозяйства. Один из важнейших принципов промышленной политики – «приоритетность расширения пла-

тежеспособного спроса хозяйствующих субъектов как главного источника ресурсов для ее реализации. Стимулирование указанного спроса должно носить выборочный характер, воздействуя на потенциальное предложение так, чтобы не воспроизводить старую структуру экономики» [7, с. 33].

Возникающие новые сектора индустриального производства и сферы услуг XXI в. – посткремнивые производства в ИТ, биотехнологии в фармацевтике, внедрение робототехники и интеллектуальных производственных систем в промышленности, экологически чистые технологии, создание современных систем охраны здоровья и образования и т.д. требуют значительных финансовых вложений.

Для инвестирования и кредитования их создания «существует немало возможностей и без «дутых» деривативов и других подобных им финансовых инновационных инструментов» [1, с. 94]. Например, использование механизмов проектного финансирования, когда бюджетные деньги (являющиеся драйвером для создания потока частных инвестиций) направляются на реализацию конкретных инфраструктурных проектов (как правило, кластерного типа) или создание прорывных научно-технических направлений в промышленности и сельском хозяйстве.

Раковая опухоль деривативов и других подобных им финансовых инновационных инструментов должна быть удалена. Необходима выработка новой модели кредитно-денежной политики. И координация научно обоснованных мер в области финансового регулирования.

Надо отдавать себе отчет, что успешное развитие современной, базирующейся на знаниях и инновациях экономики обеспечивается только тогда, когда в выработке стратегии развития участвует большой круг специалистов: политики, ученые, технократы, бизнесмены, финансисты, журналисты, представители профсоюзов и гражданского общества и т.д. [10, с. 9].

При этом, как отмечал заведующий лабораторией «Когнитивное моделирование и управление развитием ситуаций» Института проблем управления РАН В.И. Максимов, ведущую роль в разработке стратегии развития должны играть не профессионалы-специалисты (specialists) в своей области, а люди с широким кругозором (generalists), которые знают, как действовать в самых неординарных ситуациях в любой области, умеют структурировать обширную информацию и неординарно мыслить. Владея всей необходимой информацией, хорошо разбираясь в науке, политике, экономике, финансах и т.д., они могут, опираясь на современные когнитивные технологии управления, создавать прорыв-

ные стратегии развития корпораций, регионов и государств. Во многом это обусловлено тем, что, видя глобальные тенденции развития и ставя значимые и долгосрочные цели, они могут вносить системную логику в процесс принятия управленческих решений – политических, экономических, социальных, финансовых и др.

Главное отличие generalists от specialists в том, что generalists способны обеспечивать долгосрочное прогнозирование, планирование и проектирование. Это позволяет преодолеть «заточенность» подавляющего большинства specialists (политиков, финансистов, предпринимателей, менеджеров и др.) на «ситуационный подход к принятию решений» [9, с. 16].

Соответственно во многих странах именно generalists-технократам принадлежала ведущая роль в «формулировании алгоритмизируемых целей и задач, программ, проектов, имевших изначально общий политический и даже идеологический характер» [9, с. 18].

Generalists-технократы способны видеть и конструировать многоаспектное будущее, в отличие от финансистов и менеджеров, которые ориентированы на максимально быстрое извлечение из имеющихся в их распоряжении денег еще больших денег ($D - D' - D'' \dots$). Причем не всегда допустимым, с нравственной точки зрения, способом. Так, накануне кризиса 2008 г. идеологи Уолл-стрит, якобы декларируя заботу об эффективном и стремительном развитии экономики, призывали к созданию ничем не сдерживаемых финансовых инноваций и отмене какой-либо регуляции финансовых рынков как несомненного блага для США и всего мира. При этом, негласно, сотрудники американской банковской сферы, работая с деривативами и другими финансовыми инструментами, руководствовались другой идеей (ставшей знаковой для той эпохи), формулировка которой приписывается одному из сотрудников Bankers Trust: «сначала заманите людей в этот спокойный мир, а затем без суеты нае...те их» [2, с. 8].

Новые модели кредитования, инвестирования и финансового анализа должны быть «ориентированы на создание ценностей, а не на богатство как таковое» [1, с. 310]. К примеру, в настоящее время Дж. Стиглиц разрабатывает новое содержание понятия «ВВП», в котором должны учитываться не только рост материальной мощи страны, но и достижения в области развития человеческого потенциала, обеспечения устойчивого развития, экологической безопасности. Как и интеллектуально-нравственной безопасности.

В долгосрочной, а, может быть, и краткосрочной перспективе необходим переход от кредитной модели финансирования развития к солидарной (так ее называет М.Л. Хазин) [10]. По мнению М.Л. Хазина, суть новой экономической парадигмы – обеспечение развития посредством использования бюджетных средств и сбережений. Для перехода к такой модели развития (позволяющей обеспечить более устойчивые темпы развития, хотя, может быть, и снижающей темпы роста) необходимо создать механизм концентрации денег в различных надежных социальных системах (фонде будущих поколений, пенсионных, медицинских, благотворительных и др. фондах), а также создать механизм использования этих средств для целей общественного развития. Обеспечить доверие к такой модели инвестирования развития должно государство, призванное обеспечить разумность, прозрачность и подотчетность использования бюджетных и «привлеченных» денежных средств для целей развития.

Если в целом говорить об обеспечении устойчивого экономического развития и прежде всего демпфирования финансово-экономических глобальных рисков-кризисов, то современная финансовая система для ее корреляции с реалиями хозяйственной жизни должна быть выведена из Зазеркалья и подвергнута девиртуализации (необходим более жесткий контроль над эмиссией и использованием электронных денег и их производных), материализации (более жесткая привязка денежных знаков к производству продуктов и услуг) и национализации (денежно-финансовая система должна служить целям обеспечения устойчивого развития общества, а не обогащения финансовой элиты). Это возможно сделать только в рамках новой хозяйственной парадигмы, ставящей во главе угла истинные человеческие потребности, а не создаваемые в рамках постмодерновских импровизаций зазеркальные симулякры.

Пост-постмодернизм. Современный мир в кризисе. По словам Ю.М. Осипова, сегодня речь идет не только и не столько об экономическом кризисе, пусть и глобальном финансово-экономическом, а в первую очередь «кризисе бытия, социума, человека, сознания» [11, с. 284], т.е. кризисе мира как такового.

Финансизм в экономике и Постмодерн в культуре задают вектор развития общества, неуклонно ведущий к деградации «качественного состояния человечества и среды его обитания» [11, с. 284]. Эта деградация осуществляется посредством «преобразования человека в иное человекообразное существо» [11, с. 285] – постчеловека, киборга, чиповея и т.п.,

а также создание совершенно нового постчеловеческого мира по лекалам «заигрывающего с экзистенциальной пустотой и ведущего человечество к содержательному истощению» [12, с. 288] Постмодерна.

Проблема, стоящая перед человечеством, – проблема выживания. При этом выжить человечество может только как человечество, а не постчеловечество (чиповечество – с синтетическими органами и мозгами).

«Условием преодоления нынешнего кризиса мира, являющегося одновременно и планетарным апокалипсическим кризисом, не имеющим разумного, расчетного, прогнозируемого выхода, является антипостмодерное преобразование мира и человечества, которое вряд ли возможно без коллизий, войн, катастроф, гигантских потерь» [12, с. 288]. Необходимо оставить территорию виртуальной экономики Зазеркалья и вернуться к полноценной системе хозяйственной деятельности исходя из целей сохранения человека как человека. Для этого нужен отказ от постмодернофинансового управления экономикой, сознанием, жизнью.

Требуется перестроить мир и экономику таким образом, чтобы, как верно указывает Ю.М. Осипов, у человека «имелась возможность быть» [13, с. 278]. Чтобы осуществился выход из экономики Зазеркалья и современного мирового апокалиптического кризиса, необходимо создание новой мыслительной парадигмы, «новой концепции сознания». Решение этой сверхзадачи – создание нового пост-постмодерновского сознания на базе постнаучной метафизики и философии хозяйства позволит сохранить человека как человека. А адекватный человек создаст разумную систему хозяйствования с соответствующей ей индустрией (техникой и менеджментом).

ЛИТЕРАТУРА

1. Ханна П. Как управлять миром. – М., 2012.
2. Джонсон С., Квак Д. Тринадцать банков, которые правят миром. В плену Уолл-стрит и в ожидании следующего финансового кризиса. – М., 2013.
3. Платонов С. После коммунизма: Книга не предназначенная для печати. – М., 1990.
4. Карл Л. «О героях и людях...» Советское кино о войне: взгляд из ГДР. – М., 2008.
5. Иванов Вяч. Воскрешаемая культура / Иного не дано. – М., 1988.
6. Осипов Ю.М. Требуется перестроение постреформенного типа //

Мир перемен. Специальный выпуск, посвященный Московскому экономическому форуму. 2015.

7. Государственная политика промышленного развития России: от проблем к действиям / Под ред. Е.М. Примакова и В.Л. Макарова. – М., 2004.

8. *Саммерс Д.* Пришло время развивать промышленность // Директор по маркетингу и сбыту. 2015. №1–2.

9. *Кокошин А.А.* Технократия, технократы и неотехнократы. – М., 2009.

10. *Хазин М.Л.* Нужна новая экономическая парадигма. Ренессанс философии хозяйства / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. – М., 2011.

11. *Осипов Ю.М.* Россия и кризис: бремя перемен // Философия хозяйства. 2014. №5.

12. *Осипов Ю.М.* По завершении симпозиума: итоговые тезисы // Философия хозяйства. 2014. №5.

13. *Нина С.С., Сухина Т.С., Трубицына Т.Г.* Проблема эффективного хозяйствования и перспективы полноценного бытия // Философия хозяйства. 2014. №5.

И.А. Горюнов,

преподаватель,

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: gor4441@yandex.ru

УДК 330.16

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

И.Н. Денисова

Аннотация. В статье раскрыты сущностные аспекты конкуренции в предпринимательстве, определены место и роль конкурентоспособности в рыночной экономике. Приведены методические основы оценки конкурентоспособности субъектов потребительской кооперации с учетом особенностей их социально-экономической деятельности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные силы и отношения, модели конкуренции, вектор конкурентоспособности, конкурентные преимущества.

Abstract. The article reveals the essential aspects of competition in business, the place and role of competitiveness in a market economy. The methodical framework for the assessment of competitiveness of the subjects of consumer cooperation, taking into account the characteristics of their socio-economic activities.

Keywords: competition, competitive forces and relations, competition model, the vector of competitiveness, competitive advantage.

1. ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях необходимость сохранения и наращивания конкурентоспособности вынуждает руководителей предпринимательских структур проявлять нарастающий интерес к использованию арсенала разнообразных рыночных инструментов, с помощью которого можно удовлетворять запросы потребителей, улучшать ценовое восприятие продукта, совершенствовать производственный и сбытовой процессы, повышать уровень качества предоставляемых услуг, создавать ключевое конкурентное преимущество, увеличивать прибыль, удерживать рыночные позиции, обеспечивать действенность взаимодействий с деловыми партнерами и др.

Поиск научно обоснованной концепции развития, обеспечивающей укрепление конкурентоспособности и усиление деловой активности

субъектов рынка, представляет в современных условиях актуальную экономическую проблему.

Целью статьи является исследование теоретических и методических основ конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рыночных отношений.

2. ПОНЯТИЙНО-ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АППАРАТ КОНКУРЕНЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Слово «конкуренция» происходит от латинского «concurrentia» и означает столкновение, состязание. В законе Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» конкуренция определяется как «состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке».

Понятие «конкуренция» эволюционировало со временем. Первые теоретические положения о движущих силах конкурентной борьбы появились в середине XVIII в., к середине XX в. сформировались общие представления о сущности конкуренции и о ее основных движущих силах.

Основное внимание в научных трудах классической школы уделялось ценовой конкуренции. Идея совершенной конкуренции помогла понять, каким образом «естественные» цены в долгосрочном равновесии сочетаются с принципами децентрализованного управления и как последние способствуют развитию капиталистической экономики.

По А. Смиту, важнейший принцип, обеспечивающий успешную результативность рыночной экономики, – реализация личного, частного интереса, направляемого и контролируемого конкуренцией. Он писал об этом так: «Каждый индивидуум по необходимости работает для того, чтобы отдать обществу такой ежегодный доход, на который он способен. В целом он, однако, не пытается реализовать свой общественный интерес и не знает, насколько он его реализует. Он стремится только к своей собственной выгоде, и в этом, как и во многих других случаях «им движет невидимая рука, обеспечивающая, в конце концов, результат, о котором он и не думал».

«Невидимая рука» А. Смита – это рыночные цены, формирующиеся под влиянием конкурентных сил.

Существенное значение в его работах уделяется категории «естественная цена», под которой он понимает соответствие ее составляющих – заработной платы, прибыли, ренты – естественным нормам платы за труд, прибыли на капитал, ренты с земли. В связи с тем, что ситуация на рынке постоянно меняется, товар продается по рыночной цене, которая может быть выше или ниже его естественной цены. Рыночная цена зависит от соотношения предложения и спроса на товар.

Если предложение меньше действенного спроса, то между покупателями возникает конкуренция, рыночная цена становится выше естественной. Если предложение товара превышает действенный спрос, то возникает конкуренция продавцов, рыночная цена становится ниже естественной цены. Если предложение примерно соответствует действенному спросу, рыночная цена оказывается близкой к ее естественному уровню. Следовательно, продавцы заинтересованы в том, чтобы предложение товаров не превышало действенного спроса, покупатели – чтобы предложение было не меньше спроса.

Главный вывод А. Смита – свободное ценообразование происходит в абсолютно децентрализованной экономике.

По данному поводу Дж. Милль писал: «Принимая во внимание то, что конкуренция является единственным регулировщиком цен, заработной платы, ренты, она сама по себе является законом, который устанавливает правила этого регулирования». Таким образом, можно сделать вывод о формировании рыночной цены и ее связи с заработной платой и рентой.

К. Маркс рассматривает модель совершенной конкуренции с позиции происхождения прибыли на капитал, обмен товаров – с позиции закона стоимости, что предопределило внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию.

Развивая основные положения классиков, А. Маршалл обосновал механизм автоматического установления равновесия на рынке с помощью чистой конкуренции и действия законов предельной полезности и предельной производительности, а также учел развитие технологии и потребительских предпочтений. Ф. А. Хайек актуальными в конкурентной борьбе считал применение нововведений, если речь шла о новом товаре, новой технологии, новых ресурсах.

Научные исследования и практика деятельности хозяйствующих субъектов подтверждают, что каждый рынок имеет свои особенности, вместе с тем, ему присуще определенное состояние конкуренции, которое, по М.Е. Портеру, можно характеризовать пятью конкурентными силами (рис. 1):



Рис. 1. Модель пяти сил конкуренции

1. Соперничество среди конкурирующих продавцов.
2. Конкуренция со стороны товаров, являющихся заменителями и конкурентоспособных с точки зрения цены.
3. Угроза появления новых конкурентов.
4. Экономические возможности и торговые способности поставщиков.
5. Экономические возможности и торговые способности покупателей.

Пять сил конкуренции определяют, в конечном счете, условия, в которых функционирует каждый конкурентный рынок и его составляющие. Состояние каждой силы и их взаимное воздействие определяют возможности конкретного хозяйствующего субъекта в конкурентной борьбе. Одновременно величина каждой из пяти конкурентных сил зависит от структуры и состояния элементов рынка.

Анализ экономической литературы показал, что единого мнения ученых о понятии «конкуренция» нет. Вместе с тем следует отметить,

что конкуренция рассматривается учеными как основной механизм рыночных отношений.

Эффективность рыночной экономики зависит от уровня конкуренции и особенностей конкурентной среды. Конкуренция требует оптимального сочетания экономических, технологических и социальных условий.

Мы разделяем точку зрения многих авторов о том, что конкуренция – это органичное свойство рынка, его неотъемлемая черта. Отсутствие «нормальной» конкуренции, ее разрушительное либо, напротив, слабое проявление – четкий индикатор явного неблагополучия на рынке, появления «перекосов» и больших диспропорций в его развитии.

Сущность понятия конкуренции многозначно и не охватывается каким-либо универсальным определением. Конкуренция — это и способ хозяйствования, и форма существования капитала, при которой один индивидуальный капитал соперничает с другим. Конкуренция – соперничество, соревнование между выступающими на рынке товаропроизводителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров для получения на этой основе максимально возможной прибыли. Одновременно конкуренция – это механизм автоматического регулирования пропорций общественного производства. Таким образом, конкуренция естественным путем возникает из рынка и одновременно служит неперенным условием его существования и развития.

Конкуренция содержит в себе самой противоречие, которое в результате проявления воспроизводит явления, отрицающие саму конкуренцию. Свободная конкуренция ведет к росту наиболее эффективно хозяйствующих субъектов при одновременном разорении тех, кто отстает от требований рынка. На определенном этапе этот процесс обуславливает появление монополий. Иначе говоря, диалектика развития конкуренции такова, что она в принципе не в состоянии сохранить себя в «чистом» виде и переходит в свою противоположность – монополию. Монополия сдерживается в определенных границах под воздействием антимонопольного законодательства. Тем не менее конкурентные тенденции на развитом рынке существенно устойчивее и сильнее, чем монополистические. Опыт функционирования рыночной экономики показывает, что в конкурентной борьбе побеждают то крупные, то мелкие, то сильные, а порой (в виде исключения) даже слабые хозяйствующие субъекты. Конкуренция не сводится к борьбе сильного против слабого: в таком случае сверхмощные монополии вытеснили бы всех более слабых соперников.

В реальности конкуренция строится по сложному механизму. Хозяйствующие субъекты имеют свои особенности и преимущества: у ведущих монополий – это сила, у мелких фирм – гибкость, у специализированных компаний – приспособленность к особым сегментам («нишам») рынка, у фирм-новаторов – преимущества первооткрывателей. В конкретных рыночных ситуациях преимущество получает то одно, то другое качество.

Конкуренция носит для участников рыночных отношений, и в первую очередь для товаропроизводителей, объективно принудительный характер. Она заставляет их систематически применять новые технологии, повышать производительность труда, снижать или сдерживать цены на производимые товары. Иначе говоря, конкуренция систематически воздействует на индивидуальные издержки производства в сторону их снижения, заставляет экономить ресурсы, добиваться наиболее рационального сочетания используемых факторов производства.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта в условиях конкуренции подвергается двойному контролю. С одной стороны, это внутренний непосредственный контроль в рамках фирмы, а с другой – это внешний опосредствованный контроль на рынке со стороны фирм-конкурентов через конечные результаты рыночной деятельности. Объективность оценки возможностей любого хозяйствующего субъекта определяется покупателем, который, руководствуясь собственными интересами, отдает предпочтение товарам и услугам того или иного конкурента.

Конкуренция – это самый эффективный и дешевый метод экономического контроля.

Сложность, многоаспектность конкуренции как экономического явления находит отражение в многообразии форм и методов ее проявления. Классификация конкуренции как объекта исследования находится в прямой зависимости от методологических принципов, положенных в ее основу.

По родовому признаку конкуренция подразделяется на свободную (совершенную) и монополистическую (несовершенную).

Главные формы проявления конкуренции – ценовая и неценовая. Эти две формы не только сосуществуют и проявляются одновременно, но и обычно взаимодействуют. Научно-технический прогресс создает широкие возможности для неценовой конкуренции: неизмеримо расширив технико-технологический потенциал производства, он обеспечивает масштабную модификацию и дифференциацию существующих

продуктов, создание новых. Под его воздействием появились предпосылки для быстрого повышения качества сервиса, ведения рекламы и совершенствования в целом системы формирования спроса и стимулирования сбыта.

В структурном плане можно выделить внутри- и межотраслевую конкуренцию. Оба эти направления получают все более масштабное развитие, отражая закономерности углубления общественного (и его разновидности – международного) разделения труда, специализации и дифференциации производства, сопровождающихся ростом числа отраслей, подотраслей, производств, усилением их взаимозависимости, а также возрастающие размеры перелива капитала между отраслями и внутри них.

В соответствии с территориальным охватом обычно выделяют конкуренцию в пределах района страны, всей страны, региона, мира в целом. Исторически конкуренция вместе с рынком первоначально развивалась в отдельных районах и, перерастая их рамки, постепенно приобретала национальный и международный характер. Достигнув общемировых масштабов, конкуренция задает обратные импульсы конкуренции на местах в пределах стран, неизмеримо расширяя возможные пространственные рамки ее проявления, посылая ей мощные импульсы для усиления, устанавливая единые «стандарты поведения», которые формируются общемировыми условиями.

В соответствии с поведением участников (субъектов) рыночных отношений конкуренция проявляется по следующим основным направлениям: «товаропроизводитель – товаропроизводитель», «покупатель – покупатель», «покупатель – товаропроизводитель». Имея в виду проявление конкуренции по указанным направлениям, следует отметить, что именно конкуренция между производителями за покупателя имеет наиболее содержательный характер. Именно она обуславливает совершенствование существующих и появление новых, все более эффективных товаров, высокую степень удовлетворения рыночного спроса, сдерживание роста или снижение цен, «вымывание» неэффективных товаропроизводителей и производств, а, в конечном счете, динамичное совершенствование структуры национальной экономики, повышение ее эффективности и конкурентоспособности.

Научно-техническая революция вносит свои коррективы в характер конкуренции, делая ее бескомпромиссной и всеобъемлющей, охватывающей научно-техническую деятельность, производство, рынок, сервис. Под ее воздействием центр тяжести в конкурентной борьбе сместил-

ся в область научных исследований и разработок, где ныне и решается успех как производителей, так и покупателей.

Уровень научно-технического потенциала становится залогом конкурентоспособности продукции, т.е. успеха на рынке любого предприятия. Конкуренция сместилась в область новизны и совершенствования выпускаемой продукции, технологии ее производства. В силу этого главные усилия фирмы-производители направляют не столько на захват рынков старых товаров и вытеснение с них конкурентов, сколько на предложение покупателю новых товаров. В этом сегодня проявляется специфичность влияния научно-технической революции на конкуренцию производителей.

С учетом вышеизложенного можно сделать следующие выводы относительно конкуренции, ее характера в условиях современного рынка.

Конкуренция в рыночной экономике, претерпев заметные изменения за последние десятилетия, продолжает играть не менее заметную роль в экономическом развитии, чем в прошлом веке, сохраняя важнейшее место в экономическом механизме.

Конкуренция воплощает в себе стихийно-регулирующее начало. Силы ее действуют в сторону усиления воздействия всех факторов экономической эффективности, ведущих к обеспечению динамического равновесия спроса и предложения при общем повышении эффективности всего воспроизводственного процесса. В силу своего стихийного характера конкуренция, особенно при условии ее полного господства на рынке, может вызвать побочные, отрицательные экономические и социальные последствия. Однако в целом можно утверждать, что конкуренция с ее жесткими законами – главный двигатель современного прогресса.

Таким образом, конкуренция выступает основной движущей силой, а товары и услуги становятся орудием конкурентной борьбы, ее главной причиной и неизбежным следствием, поэтому проблема повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов во всем многообразии ее аспектов является актуальной.

Конкуренция, как уже отмечалось выше, является формой взаимного соперничества субъектов рыночной экономики. Мы поддерживаем мнение, что средством конкуренции выступают товары и услуги, с помощью которых хозяйствующие субъекты вступают в конкурентную борьбу.

Если объектом конкуренции считать потребности группы потребителей, образующих сегмент рынка, выбранный фирмами-соперниками,

а субъектами – фирмы-изготовители и фирмы-услугиодатели, то конкуренцию можно представить в виде модели (рис. 2).

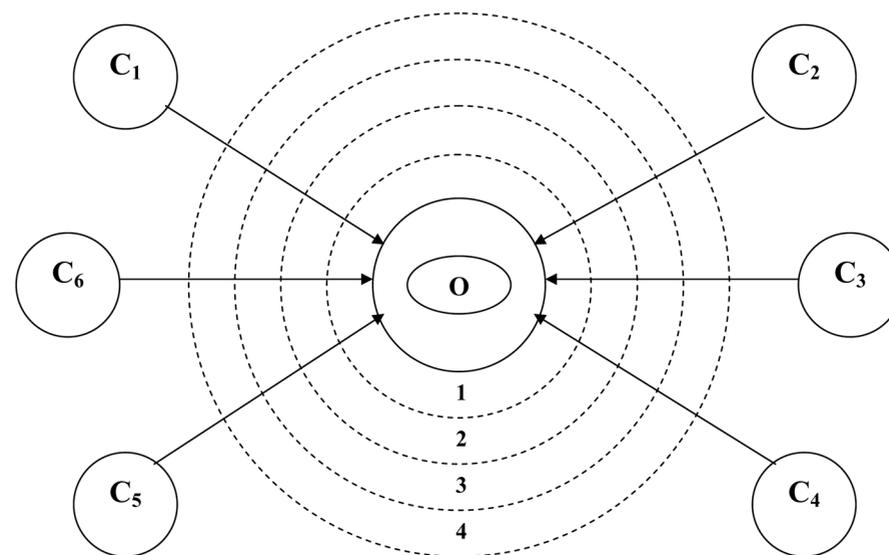


Рис. 2. Лучевая модель конкуренции

C – C – субъекты (изготовители товаров); O – объект.
Зоны конкуренции: 1 – тотальная; 2 – сильная; 3 – средняя; 4 – слабая

Действие множества объектов направлено исключительно на один объект. В модели обозначены зоны, которые выполняют роль отборочных уровней. Зону тотальной конкуренции достигают только те субъекты, товар (услуга) которых полностью удовлетворяет потребности потребителей сегмента. Товары, не отвечающие требованиям этой группы потребителей, отсеиваются.

Можно согласиться в том, что конкуренция базируется на двух процессах: соперничестве и удовлетворении потребностей. Процесс конкуренции представляется как система векторов, образуемых действием указанных процессов (рис. 3). Вектор удовлетворения потребности a определяется потребительной стоимостью товара, а вектор соперничества b – числом производителей товаров-аналогов (услугиодателей) и характеристикой конкурентной среды. Векторы a и b дают совокупный вектор – вектор конкурентоспособности.

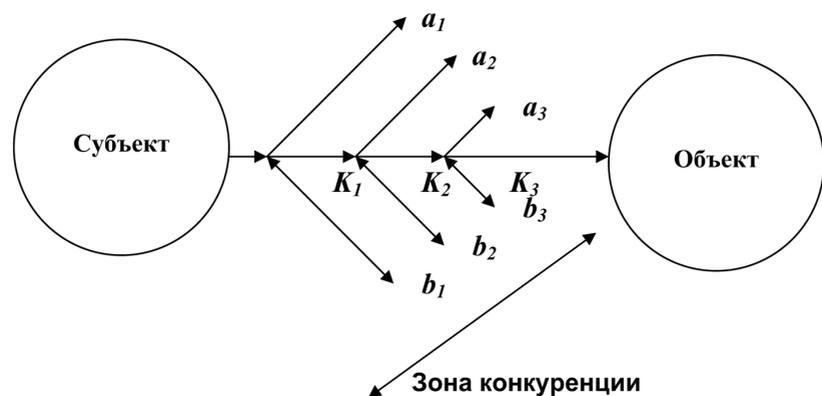


Рис. 3. Конкуренция как результирующий фактор

K_1, K_2, K_3 – вектор конкуренции $K_1 < K_2 < K_3$;
 a_1, a_2, a_3 – вектор удовлетворения потребностей $a_1 \leq a_2 \leq a_3$;
 b_1, b_2, b_3 – вектор соперничества $b_1 \leq b_2 \leq b_3$

Все многообразие конкурентных отношений, возникающих в сфере экономики, можно с определенной долей условности подразделить на три уровня: микроуровень, (конкретные виды продукции, производства, предприятия); мезоуровень (отрасли, корпоративные объединения предприятий и фирм конгломератного типа); макроуровень (народнохозяйственные комплексы).

Исследования конкурентоспособности товаров и услуг представляют собой выявление микроконкурентоспособности. Под нею, на наш взгляд, следует понимать соотношение цены и качества конкретных товаров, производимых отдельными предприятиями, или оказываемых ими услуг.

Под мезоконкурентоспособностью следует понимать эффективность работы отдельных отраслей национального хозяйства.

Макроконкурентоспособность – это способность страны к самостоятельному политическому развитию и успешному экономическому соревнованию с другими странами.

Таким образом, очевидно, что макроконкурентоспособность страны определяется следующими факторами: степень внешней политической независимости и безопасности; внутренняя политическая и социальная стабильность; региональная согласованность в политической и экономической сферах; соотношение объемных и удельных показателей данной

страны (численности населения, демографической динамики, занимаемой и контролируемой территории) с показателями других стран; уровень жизни населения и его дифференциация по социальным группам в динамике и в сравнении с другими странами.

Конкурентные преимущества фирмы, как и ее конкурентоспособность в целом, выявляются путем их сопоставления с соответствующими показателями фирм-конкурентов, имеющих наибольший успех. Конкурентными преимуществами фирмы являются:

- мастерство стратегического управления деятельностью фирмы, особенно на мировом рынке;
- рентабельность производства, рыночной и всей деятельности фирмы в сравнении с ее основными конкурентами;
- инновационная деятельность;
- производительность труда;
- мера удовлетворения потребностей клиентов;
- адаптивность, гибкость и быстрота реакции на меняющиеся требования рынка, потребителей и др.

Естественно, что чем шире набор конкурентных преимуществ у хозяйствующего субъекта и чем выше их качественный уровень в сравнении с преимуществами конкурентов, тем благоприятнее объективные предпосылки для успеха на мировом рынке, тем более устойчивые позиции он может занять на нем.

Широко распространено мнение, что международный уровень конкурентоспособности необходим товаропроизводителю только при выходе и последующей работе на внешних рынках. Такое понимание необходимости международной конкурентоспособности для фирмы не соответствует реалиям наших дней, когда экономика подавляющего числа стран мира определяется состоянием мирохозяйственных связей, а национальный рынок, его требования в возрастающей мере формируются под активным воздействием мирового рынка и международной конкуренции. По мнению проф. П. Завьялова, международная конкурентоспособность любого экономического объекта имеет сложную структуру и состоит из нескольких составляющих, которые тесно взаимодействуют между собой, формируя международный уровень конкурентоспособности предприятия, которому должен следовать каждый производитель и его товар.

М. Портер подробно анализирует различные подходы к объяснению причин конкурентоспособности отдельных фирм и национальной экономики страны в целом. Он приходит к выводу, что конкурентное преимуще-

ство фирмы как на внутреннем, так и на мировом рынке во многом зависит от факторов, сформировавшихся в стране. Рассматривая, например, такие факторы, как рабочая сила, природные ресурсы, существующие различия в практике управления, М. Портер приходит к выводу, что ни один из них, взятый в отдельности, не позволяет достаточно убедительно ответить на вопрос, что именно определяет успех или неуспех фирмы в конкуренции.

Факторов, обуславливающих конкурентоспособность предприятия, много. Это все основные экономические условия процесса воспроизводства. Действие их (часто разнонаправленное) учесть сложно, поэтому исследователи чаще выбирают для анализа в качестве ключевых факторов успеха на рынке: финансовое положение фирмы, наличие передовой технологии, способность к маневрированию товарами и ценами, наличие сбытовой сети и опытных кадров по сбыту, качество технического и торгового обслуживания, возможности кредитования своего бизнеса (в том числе с помощью государственных организаций), действенность рекламы и системы связей с общественностью, обеспеченность информацией. Многие из этих факторов относятся к числу организационно-коммерческих, обеспечивающих быстрое продвижение товара от производителя к потребителю, а значит, ускоряющих процесс оборота капитала. Ключевые факторы успеха в различных отраслях различны.

Условно возможные ключевые факторы объединены в следующие группы:

- технологические: высокий научно-исследовательский потенциал; способность к производственной и инновационной деятельности;
- производственные: полное использование производственного эффекта масштаба и освоения; высокое качество производства; оптимальное использование производственных мощностей; доступ к необходимым поставщикам и высококвалифицированным кадрам; высокая производительность труда; необходимая производственная гибкость;
- маркетинговые: полное использование маркетингового эффекта масштаба и освоения; хорошо подготовленный торговый персонал; высокий уровень послепродажного обслуживания; широкий ассортимент; привлекательная упаковка; мощная сеть оптовых дистрибьюторов/дилеров: наличие «выгодных мест» розничной торговли; быстрая скорость доставки продукции; низкие затраты на сбыт;
- управленческие: высокий профессиональный уровень; нацеленность на качество; высокий дизайнерский потенциал; умение быстро выводить товар на рынок; умение быстро реагировать на изменения во внешней среде; наличие управленческого опыта;

■ прочие: мощная информационная система; хороший имидж; выгодное территориальное расположение; вежливый персонал; доступ к финансовым ресурсам; умение защищать интеллектуальную собственность.

По нашему мнению, данная классификация позволяет систематизировать ключевые факторы успеха, однако требует дополнения и уточнения. Обязательно должны быть выделены экономические факторы успеха, т.к. конкурентоспособность организаций обуславливается способностью получать прибыль и характеризует эффективность деятельности организации в целом.

К экономическим факторам могут быть отнесены прибыль, затраты, доля рынка, производительность труда, показатели эффективности хозяйствующего субъекта.

Особое место в оценке конкурентоспособности предприятия занимает маркетинговая деятельность.

Роль маркетинга уникальная и двоякая: на микроуровне – как инструмента встраивания предприятия в формируемую рыночную среду и как средства привлечения инвестиций, а на макроуровне – как инструмента рыночной среды.

К основным факторам конкурентной среды, определяющим конкурентоспособность страны и фирмы, также относятся: людские ресурсы (количество, квалификация, стоимость рабочей силы, этика); физические ресурсы (количество, качество, доступность земельных участков, воды, полезных ископаемых, лесов); ресурс знаний и информации; денежные ресурсы, инфраструктура страны и региона; политические факторы; экономические факторы; демографические и культурные факторы; микросреда фирмы.

Наряду с качеством, издержками, гибкостью для многих предприятий чрезвычайно важным целевым показателем является время, считает К. Хэссиг, профессор экономики Цюрихского университета.

Время представляет собой важный конкурентный фактор, проявляющийся в следующих основных областях: сокращение длительности всех процессов (экономия времени); соблюдение сроков (пунктуальность); реорганизация существующих процессов (временная гибкость); разработка новой продукции и технологии (новизна). Следует отметить, что с фактором времени связаны все основные рыночные силы: потребители, поставщики, существующие и потенциальные конкуренты, производители товаров-заменителей. Использование времени в качестве конкурентного

фактора должно приносить дополнительную выгоду и фирме, и потребителю.

Конкурентная борьба с ориентацией на фактор времени часто используется в форме косвенной стратегии. Если фирме удастся захватить конкурента врасплох, то успех обычно обеспечен. При запаздывании же с внедрением новой стратегии эффект дифференциации потребностей пропадает и акцент конкурентной борьбы смещается в сторону удовлетворения новых запросов клиента.

В последнее время растет число рынков, развитие которых тесно увязано с фактором времени. Это расширяет перспективу использования предполагаемой практики конкурентной борьбы.

Поэтому можно предположить, что в перспективе большинство российских предприятий оценят решающую роль фактора времени в обеспечении их конкурентоспособности.

В нынешних условиях достижение конкурентоспособности на любом уровне практически невозможно без изучения маркетинговой среды и проведения комплекса эффективных маркетинговых мероприятий. Только выход на рынок с конкурентоспособным товаром дает возможность предприятию выжить в условиях рынка, проигрыш же в конкурентной борьбе равносителен гибели предприятия.

Подводя итог вышесказанному, дадим определение конкурентоспособности и определим наиболее приемлемый набор факторов, который оказывает как позитивное, так и негативное влияние на хозяйствующий субъект (рис. 4).

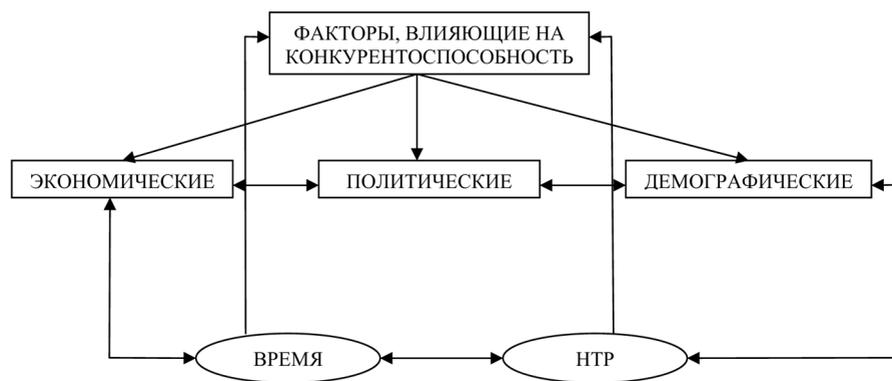


Рис. 4. Факторы, влияющие на конкурентоспособность

Под конкурентоспособностью понимают способность хозяйствующего субъекта реагировать на любые изменения конъюнктуры рынка, в короткий промежуток времени, с последующим принятием решения об удовлетворении потребностей населения.

На конкурентоспособность оказывают влияние множество факторов. На рис. 4, по нашему мнению, представлены факторы, в наибольшей степени влияющие на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта на рынках различного уровня. Поэтому необходимо тщательно следить за изменениями на рынке, т.е. за спросом и предложением конкурентов, чтобы принять правильное решение для повышения своей конкурентоспособности путем снижения издержек производства, повышения качества производимой продукции и сервисного обслуживания клиентов или потребителей, что приведет к закреплению и расширению доли рынка, что будет являться основным и главным, на наш взгляд, показателем деятельности хозяйствующего субъекта.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В экономической литературе описано множество методов оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, которые применяются на практике. Но единого подхода к оценке конкурентоспособности, который бы давал минимальные затраты и достоверные результаты при проведении анализа рыночных ситуаций, нет.

Конкурентоспособность характеризует возможности и динамику приспособления предприятия к изменяющимся условиям конкуренции.

Естественной методической базой решения проблем управления социально-экономическими процессами выступают системный подход, общая теория систем и системный анализ, которые в совокупности составляют современную область системных исследований.

Обычно системный подход связывают с формированием у исследователей специфического взгляда на природу и способы представления и изучения объектов как систем. Общая теория систем формирует методологические основания как системного подхода в целом, так и теоретическую базу системного анализа конкретных системных объектов.

Системный анализ конкурентоспособности организаций потребительской кооперации, по нашему мнению, состоит из ряда исследовательских этапов:

- целенаправленный сбор и обработка информации, относящейся к решаемой задаче;
- определение факторов конкурентоспособности, описание ее свойств и условий существования;
- исследование конкурентоспособности с помощью моделей и неформальных методов, включающее уточнение механизма обеспечения конкурентоспособностью организации;
- анализ уровня конкурентоспособности организаций и показателей (критериев) степени его достижения;
- прогнозирование уровня конкурентоспособности организации.

На современном этапе развития экономики возможно использование отдельных подходов и методов оценки конкурентоспособности для выявления потенциальных возможностей предприятия или группы предприятий на рынке. Для достижения конкурентоспособности предприятие может использовать следующие пути:

- снижение издержек (чем ниже издержки производства и потребления, тем большими преимуществами обладает предприятие по отношению к конкурентам);
- выявление таких факторов производства (природные, трудовые и финансовые ресурсы), которые могут быть использованы на предприятии лучше, чем у других конкурентов;
- обеспечение лучшей приспособленности предприятия к изменениям внешней среды (возможность нововведений, диверсификация, увеличение емкости рынка);
- способность создания преимуществ товара или услуги, которые лучше отвечают запросам потребителей по сравнению с товарами и услугами конкурентов;
- возможность правильно определять и обеспечивать развитие наиболее эффективных стратегических зон хозяйствования.

Наиболее значительными являются исследования М. Портера, профессора Гарвардской школы бизнеса, разработавшего теорию конкурентного преимущества. М. Портер исходит из следующего основополагающего принципа – конкурентоспособность отражает продуктивность использования ресурсов. Принцип справедлив как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне экономики страны в целом. Исходя из него,

можно утверждать, что для обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходимо постоянно заботиться о наиболее полном и эффективном использовании имеющихся всех видов ресурсов.

Б. Карлоф утверждает, что согласно концепции конкурентных преимуществ производство товаров характеризуется относительными преимуществами или недостатками, которые различны в различных странах. Поэтому странам выгодно специализироваться на производстве одних товаров и импортировать другие.

Действительно, специализация производства и сферы услуг является одним из резервов повышения качества продукции и услуг.

При выработке конкурентной стратегии необходимо, с одной стороны, по возможности более полно представлять себе сильные и слабые стороны хозяйствующего субъекта, его позицию в отрасли, с другой – структуру самой отрасли и национальной экономики в целом, которые влияют на соотношение сил, определяющих конкуренцию в этой отрасли и стране.

По мнению М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури, конкурентоспособность позволяет фирме привлекать и сохранять потребителей.

Следует отметить, что конкурентоспособность – понятие относительное. Это означает, что конкурентоспособность хозяйствующего субъекта может быть оценена только в рамках отрасли либо хозяйствующих субъектов, выпускающих товары (услуги) – субституты. Конкурентоспособность можно выявить, только сравнивая их между собой как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка.

На основе анализа обширных статистических материалов отраслей промышленности восьми промышленно развитых стран М. Портер выявил наиболее важные причины успехов и неудач в конкурентной борьбе фирм этих стран. Им предложена оригинальная концепция конкурентного преимущества страны, основу которой составляет идея так называемого «национального ромба», раскрывающего четыре свойства (детерминанта) страны, формирующих конкурентную среду, в которой действуют фирмы этой страны. «Национальный ромб» характеризует систему детерминантов конкурентного преимущества, компоненты которой (как и в любой системе), находясь во взаимодействии, создают эффект эмерджентности (целостности), т.е. усиливают либо ослабляют потенциальный уровень конкурентного преимущества фирм этой страны.

Качество удовлетворения потребностей – понятие весьма широкое. Оно включает: широту, глубину товарного ассортимента, предоставляемо-

го потенциальным покупателям; сроки, оперативность, степень актуальности удовлетворяемых потребностей; соответствие уровня цен на товары и уровня доходов покупателей в обслуживаемых сегментах рынка; уровень предпродажной подготовки и послепродажного обслуживания товаров, т.е. все то, что позволяет покупателю получить наибольшее удовлетворение от приобретения товаров. Оценить обилие подобных показателей с помощью одного количественного параметра весьма трудно. Однако косвенная оценка конкурентного преимущества фирм может быть осуществлена, если воспользоваться положениями теории мультипликаторов.

Как известно, механизм мультипликации характеризует цепочку последовательной зависимости эффектов и вызвавших их стимулов. Применительно к поддержанию конкурентного преимущества отрасли механизм мультипликации может трактоваться следующим образом. Фирма для поддержания конкурентного преимущества должна постоянно осуществлять инвестиции в развитие своего стратегического потенциала, а также меры, связанные с адаптацией к условиям, формируемым детерминантами «национального ромба». Эффект инвестиций тем выше, чем выше достигаемое ими качество удовлетворения потребностей покупателей продукции фирм в стратегической перспективе. Чем выше качество удовлетворяемых потребностей покупателей, тем выше и доходы фирм, их прибыли. Поскольку зависимость доходов (эффекта) от инвестиций описывается механизмом мультипликации, можно утверждать, что фирма, в которой достигается в длительном периоде большая величина мультипликатора доходов от инвестиций, чем в сопоставляемом, принятом в качестве базисного, обладает более высоким уровнем конкурентного преимущества.

Таким образом, конкурентные преимущества – это такие характеристики предприятия, которые обуславливают определенное превосходство над постоянными конкурентами. Они могут быть самыми различными и относиться как к самому товару, так и к дополнительным услугам или сервису.

Конкурентное преимущество принято называть «внешним», если оно основано на совокупности потребительских свойств товара, которые образуют потребительную ценность для покупателя либо за счет сокращения издержек, либо за счет повышения уровня потребительских свойств.

Конкурентное преимущество называется «внутренним», если оно базируется на превосходстве внутреннего потенциала хозяйствующего

субъекта в издержках производства, сокращении затрат на управление, позволяющих добиться меньшей себестоимости, чем у конкурентов.

Основными задачами обеспечения конкурентного преимущества являются:

- оценка конкурентного статуса предприятия в рыночных отношениях;
- создание конкурентного потенциала предприятия, исходя из конкурентных сил рынка;
- создание объективных предпосылок выживания и развития в условиях неопределенности и риска;
- формирование приоритетных целей и стратегий инновационного развития предприятия;
- формирование имиджа и организационного поведения предприятия.

На рис. 5 представлены методы оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Классификация их условна, т.к. используемые на практике методы часто опираются на использование нескольких подходов одновременно.



Рис. 5. Методы оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта

Наиболее распространенной в теории и практике является оценка конкурентоспособности предприятий на основе сравнительных преимуществ по издержкам. Этот метод основан на предположении о том, что чем ниже издержки производства, тем большими преимуществами обладает предприятие по отношению к конкурентам.

Управление издержками – важное средство укрепления конкурентных позиций предприятия. По мнению известного специалиста по бухгалтерскому учету Х. Бреде, к современным методам управления издержками относятся: метод запланированных затрат: на основе затрат по отдельным процессам; на базе жизненного цикла продукции; на

базе сравнения с лучшими показателями конкурентов; стратегическое управление.

Эти методы интенсивно обсуждаются в литературе и находят все большее применение на практике, в первую очередь, на американских и японских фирмах и заслуживают внимания специалистов России.

Метод запланированных затрат позволяет интегрировать долгосрочную конкурентную стратегию с системой учета. Тем самым становится возможным переход к целевому управлению. Плановые издержки могут устанавливаться как для выпускаемой, так и для разрабатываемой продукции.

Вследствие тесной увязки разработок, производства, маркетинга (сбыта) и контроля плановые издержки определяются в три этапа. Сначала устанавливают реалистичные плановые цены на товары или услуги, затем намечают размер прибыли от реализации продукции. Наконец, путем вычитания суммы дохода из цены, получают максимально допустимые затраты.

При разработке новой продукции отделы маркетинга задают целевые установки по величине затрат, ориентируясь на основных конкурентов. Если задания реалистичны, то эти величины играют роль стимулятора для принятия новых решений по снижению издержек и новаторской инициативы.

Поскольку метод запланированных затрат на первый план выдвигает не только чистые издержки, но и учитывает рыночные аспекты, то о нем можно говорить как о стратегическом средстве. Рассмотренный метод широко и успешно практикуется японскими компаниями. Считается, однако, что эффективность этого метода различна для разных видов деятельности. Он, в частности, не рассчитан на использование в торговле.

Суть метода определения затрат по процессам заключается в разбивке общих издержек на отдельные величины, которые дифференцируются по процессам или видам деятельности, оказывающим сильное влияние на уровень совокупных расходов предприятия.

Метод управления издержками с переориентацией с функционального подхода на процесс и деятельность пользуется наибольшей известностью среди швейцарских компаний.

Метод лучших показателей управления издержками базируется на постоянном сопоставлении показателей предприятия по продукции, услугам и процессам с аналогичными данными других предприятий.

Первый шаг заключается в идентификации отставания в критически

важных для предприятия областях по сравнению с лучшими образцами, следующий состоит в обнаружении причин отставания и выявлении возможностей для улучшения положения, затем определяются мероприятия, необходимые для достижения цели – догнать лучших из лучших.

Основным элементом метода является, таким образом, оптимизация услуг предприятия, в частности, таких показателей, как издержки, качество и сроки, что, в свою очередь, обеспечивает повышение общей конкурентоспособности.

Метод лучших показателей для управления издержками и в теории, и на практике характеризуется, как правило, положительно, что можно объяснить его относительной простотой. Однако из-за значительных различий в условиях деятельности предприятий оказывается весьма затруднительным рассчитывать одни и те же показатели.

Методы оценки конкурентоспособности, базирующиеся на теории равновесия фирмы и отрасли А. Маршалла и теории факторов производства, предполагают наличие у предприятия таких факторов производства, которые могут быть использованы с лучшей, чем у других конкурентов, производительностью.

К числу таких факторов в потребительской кооперации, на наш взгляд, могут быть отнесены льготы, предоставляемые потребительским обществам государством и органами местного самоуправления, возможности расширения собственных средств за счет займов у пайщиков и населения, возможности формирования и использования фонда развития потребительской кооперации. В качестве факторов производства можно рассматривать возможности расширения товарооборота за счет целевых групп населения – пенсионеров, многодетных и малообеспеченных семей по договоренности с Пенсионным фондом, органами социального обеспечения и защиты.

В рамках теории эффективной конкуренции существует два основных подхода к определению критерия конкурентоспособности: структурный и функциональный.

Согласно структурному подходу положение фирмы на рынке можно оценить исходя из уровня конкуренции и возможности проникновения и закрепления на данном рынке. Привлекательность того или иного сегмента рынка оценивается последующим критериям:

- количественные параметры сегмента (возможная емкость рынка);
- доступность сегмента для предприятия, т.е. возможность получения каналов распределения и сбыта продукции;

■ существенность сегмента, т.е. определение того, является ли данный сегмент растущим, устойчивым или уменьшающимся;

■ прибыльность, т.е. насколько выгодной будет для фирмы работа на данном сегменте;

■ совместимость сегмента с рынком основных конкурентов, т.е. насколько работа и продвижение товаров данной фирмы затрагивают их интересы и, соответственно, что они могут предпринять;

■ эффективность работы на выбранном сегменте зависит от наличия тех факторов производства и сбыта, которые обеспечат эффективность в конкурентной борьбе;

■ защищенность сегмента предполагает оценку возможностей в конкурентной борьбе.

Таким образом, необходимо постоянно изучать влияние внешних условий на конкурентоспособность. Возможности завоевания любого рынка зависят не только от внутренних факторов, но и от складывающихся на рынке обстоятельств.

Вторым подходом определения конкурентоспособности служит функциональный подход. Главную роль здесь играют экономические показатели деятельности фирмы. В методике консультационной американской фирмы «Дан энд Брэдстрит» предлагается анализировать три главные группы показателей рыночной деятельности:

1 группа – показатели, отражающие эффективность производственно-сбытовой деятельности компаний;

2 группа – показатели, характеризующие состояние производства и, в основном, интенсивность использования основного и оборотного капитала;

3 группа – показатели, связанные с финансовой деятельностью.

Для оценки деятельности предприятия, ее эффективности и доходности можно использовать следующие показатели рентабельности:

1. Показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и реализации:

$$R_3 = \frac{\Pi_{pn}}{I} \text{ или } R_3 = \frac{ЧП}{I}, \quad (1)$$

где R_3 – рентабельность затрат;

Π_{pn} – валовая прибыль;

$ЧП$ – чистая прибыль;

I – сумма затрат по реализованной или произведенной продукции.

Рентабельность затрат показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

2. Показатели, характеризующие рентабельность продаж:

$$R_{pn} = \frac{\Pi_{pn}}{BP}, \quad (2)$$

где R_{pn} – рентабельность продаж;

BP – сумма полученной выручки.

Рентабельность продаж показывает эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с каждого рубля продаж.

3. Показатели, характеризующие доходность капитала и его частей:

$$R_k = \frac{БП}{\sum K}, \frac{\Pi_{pn}}{\sum K}, \frac{ЧП}{\sum K}, \quad (3)$$

где R_k – рентабельность капитала;

$БП$ – балансовая прибыль;

K – среднегодовая стоимость всего инвестированного капитала.

Как уже отмечалось, в условиях рынка существенно возрастает интерес всех субъектов рыночных отношений к объективной и достоверной информации при оценке финансового состояния и деловой активности предприятия. Такую оценку можно получить, используя метод балльной оценки.

В связи с этим представляет интерес методика сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности предприятия, предложенная М.И. Бакановым, А.Д. Шереметом.

Составными этапами методики комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия являются:

■ сбор и аналитическая обработка исходной информации за оцениваемый период;

■ обоснование системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния и их классификация;

■ расчет итогового показателя рейтинговой оценки;

■ классификация (ранжирование) предприятия по рейтингу.

Для итоговой рейтинговой оценки используются все важнейшие показатели хозяйственной и производственной деятельности предприятия.

По данной методике показатели рассчитываются либо на конец периода (года), либо по усредненным значениям статей баланса.

В основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю финансового состояния с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Базой для рейтинговой оценки финансового состояния являются не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в условиях рыночной конкуренции наиболее высокие результаты из всей совокупности сравниваемых объектов. Эталонном сравнения как бы является самый удачливый конкурент, у которого все показатели наилучшие.

Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния может быть представлен в виде последовательности следующих действий:

1. Исходные данные представляются в виде матрицы (a_{ij}) , где по строкам записаны номера показателей ($I = 1, 2, 3, \dots, n$), а по столбцам – номера предприятий ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

2. По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец эталонного предприятия ($m + 1$).

3. Исходные показатели матрицы a_{ij} стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле:

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}, \quad (4)$$

где X_{ij} – стандартизированные показатели финансового состояния i -го предприятия.

4. Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2}, \quad (5)$$

где R_j – рейтинговая оценка для j -го предприятия;

x_{1j}, x_{2j}, x_{nj} – стандартизированные показатели j -го анализируемого предприятия.

5. Предприятия упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением сравнительной оценки, полученной по формуле 5.

Алгоритм получения рейтинговой оценки может быть модифицирован, это относится к исходным данным, к используемым методам комплексной оценки с учетом весовых коэффициентов, назначаемых экспертом.

Функциональный метод позволяет также оценить конкурентоспособность предприятий или групп, являющихся составными частями фирмы. В этом случае могут применяться различные показатели, относящиеся обычно к целой компании. В зарубежной практике чаще всего это производительность труда и прибыль, приходящаяся на одного работника.

По нашему мнению, для оценки конкурентных возможностей предприятий, входящих в состав организации, могут использоваться интегральные показатели эффективности хозяйствования.

В зависимости от того, какие цели, задачи ставит исследователь и какой информацией он располагает для оценки конкурентных возможностей, может быть рекомендован интегральный показатель комплексной оценки, полученный методом суммы мест.

Метод суммы мест предполагает предварительное ранжирование всех предприятий, структурных подразделений по отдельным показателям. Каждому показателю соответствует новый параметр S_{ij} , определяющий место каждого среди других по i -му показателю. Составляется таблица баллов $\{S_{ij}\}$ и на основе этой матрицы рассчитывается конкретное значение обобщающей оценки:

$$K_j = \sum_{i=1}^n a_j \times S_j, \quad j=1, 2, \dots, m \quad (6)$$

Метод «профилей» по качеству продукции базируется на положениях теории маркетинга и предлагает выявление на основе материалов специально организованных исследований критериев удовлетворения запросов потребителей применительно к какому-либо продукту, установление их иерархии и сравнительной важности качеств продукта, которые оценивает потребитель, проведение сравнения показателей конкурентоспособности продукта с другими конкурирующими продуктами по показателям качества и цены или как вариант – по показателям качества. Данный метод отражает наиболее традиционное суждение

деятелей рынка о конкурентоспособности предприятия и базируется на рассуждении о том, что конкурентоспособность производителя тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции.

Основным достоинством этого метода является то, что он учитывает наиболее важный критерий, влияющий на конкурентоспособность предприятия – конкурентоспособность товара. Вместе с тем данный подход позволяет получить лишь весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, поскольку конкурентоспособность предприятия принимает вид конкурентоспособности товара и не затрагивает другие аспекты деятельности предприятия на рынке.

Специфика по оказанию услуг торгового и производственного характера позволяет использовать ассоциативные методы креативного мышления. По аналогии, для определения параметров конкурентоспособности торговых услуг можно использовать предложенные И. Андреевым критерии конкурентоспособности и однородных банковских услуг. К ним следует отнести:

- имидж торгового предприятия – общественное представление о качестве предприятия, включающее долговременность бесконфликтного присутствия на рынке, позитивная известность;
- доступность – допущение рациональности размещения торговой сети на обслуживаемой территории, для чего могут быть использованы разработанные нормативы рационального размещения торговой сети;
- благоприятность ценовой политики, которая определяется соотношением цен предприятия с наиболее выгодными для потребителя ценами на аналогичные товары на рынке.

Основной проблемой использования данных критериев и их параметров является получение информации о них. Для этого необходимы постоянный мониторинг рынка и экспертные оценки специалистов.

В качестве сравнительных характеристик конкурентоспособности, по нашему мнению, по мере развития маркетинга в практической деятельности можно использовать показатели маркетинговой активности, которые позволяют сделать вывод о состоянии предприятия.

К ним можно отнести, например, такие, как: эффективность рекламы; процент рекламаций в общем количестве готовой продукции; процент затрат на исследования; интенсивность обрачиваемости товарных запасов; доля возмещения и скидок в общем объеме продаж; количество заказов; число клиентов; отношение общего товарооборота фирмы к числу работников или продавцов; процент новых заказов в общем объеме;

процент товаров в стадии роста и зрелости к общей номенклатуре товаров; доля готовой продукции на складе в общем товарообороте.

Рассмотренные выше методы оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта показали, что на практике их использование связано со многими трудностями, поэтому совершенствование имеющихся методов оценки конкурентоспособности является актуальной проблемой.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современный мировой опыт конкуренции неопровержимо доказывает, что абсолютное большинство монополий, образовавшихся в последнее время, возникло на базе открытий, изобретений и других новшеств, позволивших создать новый до этого неизвестный рынок с широкими возможностями и перспективой ускоренного роста. Организации, придерживающиеся стратегии внедрения новшеств, не связывают себя необходимостью снижать себестоимость производимой продукции, дифференцировать ее или разрабатывать конкретный сегмент рынка, а сосредотачивают усилия на поиске принципиально новых, эффективных технологий, проектировании необходимых, но неизвестных до сих пор видов продукции, методов организации производства, приемов стимулирования сбыта и т.п. Главная цель – опередить конкурентов и единолично занять рыночную нишу, где конкуренция отсутствует или ничтожно мала.

По понятным причинам подобная революционизация рынка является источником больших объемов продаж и сверхприбыли, однако, в большинстве случаев заканчивается банкротством из-за неготовности рынка воспринять новшества, технической или технологической неадекватности нового изделия, занятости каналов распределения, отсутствия опыта тиражирования нововведения и других причин.

Большой риск следования данной стратегии, объясняемый высокой степенью неопределенности ее результатов, сопоставим с венчурным риском, что удерживает многие фирмы от специализации в этом бизнесе. И, тем не менее, заманчивые перспективы быть единоличным лидером на рынке не останавливают многие организации в финансировании и материальной поддержке проектов такого рода.

На потребности рынка, наличие платежеспособного спроса на конкретный вид продукции лишь в теории автоматически создает его предположение. На практике большинство организаций не в состоянии заниматься деятельностью, не соответствующей их профилю. В отличие от

таких организаций, фирмы, реализующие стратегию немедленного реагирования на потребности рынка, нацелены на максимально быстрое удовлетворение возникающих потребностей в различных областях бизнеса. Основной принцип поведения – выбор и реализация проектов, наиболее рентабельных в текущих рыночных условиях. Организации, ставящие на быстрое реагирование, готовы к немедленной переориентации производства, изменению его масштабов с целью получения максимальной прибыли в короткий промежуток времени, несмотря на высокие удельные издержки, определяемые отсутствием какой-либо специализации своего производства.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить, что выбор стратегии, в наибольшей степени, соответствующей особенностям организации и тенденциям развития рыночной ситуации, включает ряд процедур:

- оценку преимуществ стратегии и ее рисков;
- анализ соответствия рыночных условий, требуемых для реализации стратегии, реальной ситуации на рынке;
- анализ соответствия особенностей организации производства и управления предъявляемым требованиям.

Таким образом, для выбора стратегии необходимо адаптировать свои возможности к конкретным условиям рынка. И в этом смысле базовые стратегии конкуренции являются принципиальной, общеэкономической основой, на которой строятся практические действия конкурентов.

В теории менеджмента существуют различные методологические подходы к процессу разработки стратегии, что обусловлено разнообразием выделяемых типов развития стратегии.

Экономисты различают три модели развития стратегии: плановая; предпринимательского типа; обучения на опыте.

Первая модель исходит из того, что после разработки стратегии последует ее полная реализация, цели предприятий и организаций однозначны и неизменны, достижение целей будет осуществляться строго по плану. При разработке стратегии акцент делается на количественные критерии.

Вторая модель основывается на том, что разработка стратегии осуществляется на интуитивной основе, цели предприятий и организаций рассматриваются только как общее направление деятельности.

Третья модель строится с учетом того, что стратегия формируется под воздействием внешних факторов, она является развивающимся и в то же время повторяющимся процессом, т.е. акцент делается на адаптивность стратегии к изменениям внешней среды.

Современный этап развития экономики России характеризуется высоким уровнем конкуренции на рынках товаров и услуг и повышенной степенью риска в связи с непредсказуемостью поведения отдельных хозяйствующих субъектов. Складывающееся положение требует от субъектов рынка активного поиска путей по повышению своей конкурентоспособности, новых современных форм и методов хозяйствования, устойчивости функционирования производственно-хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азоев Г.Л., Челенков А.П.* Конкурентные преимущества фирмы. – М., 2009.
2. *Горбанев М.М.* Международные рейтинги конкурентоспособности и что они на самом деле измеряют? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.icss.ac.ru/publish/analysis/am028.pdf>
3. *Миронов М.Г.* Ваша конкурентоспособность. – М., 2009.
4. *Пороховский А.А.* Вектор экономического развития. – М., 2003.
5. *Портер М.Э.* Конкуренция (On competition). Учебное пособие / Пер. с англ. – СПб., 2010.
6. *Спиридонов И.А.* Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России. Учебное пособие. – М., 2007.
7. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М., 2009.
8. *Хасаев Г.Р., Михеев Ю.В.* Кластеры – современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через Партнерство к будущему) Часть 1. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.compass-g.ru03-1.htm>.
9. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. – М., 2011.
10. *Яценко Н.Е.* Толковый словарь обществоведческих терминов. – СПб., 2009.

*И.Н. Денисова,
д-р экон. наук, доцент,
Российский университет кооперации
E-mail: zubchik07@mail.ru*

УДК 334.04

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛАСТЕРА

Е.Г. Великая, А.Г. Папаян

Аннотация. В этой статье, с использованием описательных методов, проведен анализ различных аспектов оценки и анализа предпринимательского потенциала в рамках предпринимательских кластеров, сформированных по территориальному принципу.

Ключевые слова: потенциал предпринимательской структуры, предпринимательский кластер, конкурентные преимущества, память территории, развитие предпринимательства.

Abstract. In this article, using descriptive methods conducted an analysis of various aspects of the assessment and analysis of the business building within business clusters formed on the territorial principle.

Keywords: potential business structure, the business cluster, competitive advantages, the memory area, the development of entrepreneurship.

В настоящее время кластерный подход к развитию предпринимательства становится одним из базовых методов реализации бизнеса на государственном и региональном уровне, это наиболее действенный и адекватный рыночным механизмам инструмент поддержки национального бизнеса в глобальной конкуренции. Анализ распространенных за рубежом теоретических подходов к формированию стратегии развития предпринимательского кластера на основе кластерного подхода позволяет сделать вывод о том, что механическое копирование зарубежного опыта в этой области не принесет ожидаемых результатов, более того будет препятствовать процессу моделирования и созданию предпринимательских кластеров в России. В связи с этим требуется создание новых схем и процедур стратегического процесса применительно к предпринимательским кластерам, функционирующим в условиях национальной экономики России в современных реалиях [4; 5].

Общепризнанным сегодня является утверждение о том, что конкурентоспособность региона характеризуется его способностью к созданию наиболее благоприятных условий для жизни населения и ведения

бизнеса по сравнению с другими регионами. Обеспечение роста благосостояния населения в национальной экономике возможно лишь путем создания принципиально новых отраслей и секторов экономики. Данной точки зрения придерживаются авторы теоретической модели создания конкурентоспособной национальной экономики [2; 3]. Конкурентоспособная экономика должна обладать либо диверсифицированным производством с преобладающим значением постиндустриального сектора, либо уникальным односекторным (или одноотраслевым) производством при постоянном опережении темпов производства над темпами прироста населения [7; 8; 10]. Предлагается поддерживать и постоянно повышать имеющуюся конкурентоспособность предпринимательского кластера следующими действиями:

- создавать «платформы местной инициативы», объединяющие управляющих, аналитиков, юристов, банкиров, служащих, других профессионалов, хорошо знающих условия и формирующих сетевую поддержку развития предпринимательства;

- развивать сеть технопарков на базе университетов и научных центров, которые обеспечивают прорыв в области высоких технологий;

- развивать новые локальные предпринимательские кластерные производственные системы, поскольку предпринимательский кластер в настоящее время рассматривается как достаточно эффективная форма взаимодействия, а в условиях современных экономических и геополитических реалий на мировых рынках развития предпринимательских кластеров в национальной экономике России является необходимым для предпринимателей, производителей и политиков.

Предпринимательский кластер – это межотраслевая региональная система. Ключевые отрасли, которые регионы традиционно используют для планирования и определения экономических возможностей, выполняют роль концентраторов региональной кластеризации [9]. Отметим, что во многих работах вывод о существовании предпринимательских кластеров делается только на основе атрибутивных признаков. Это может привести к ошибочным результатам и, как следствие, к неэффективному использованию ресурсов, направляемых на развитие предпринимательского кластера. Применение предпринимательских кластеров на региональном уровне возможно только на основе системного подхода. При этом важно на научной основе выявить предпринимательские кластеры, объективно оценить их актуальное состояние и перспективы, наметить конкретные мероприятия по их развитию. Для

того чтобы ввести элемент предпринимательского кластера в структуру территориальных производственных группировок, необходимо произвести ряд последовательных действий:

- во-первых, осуществить анализ сложившихся тенденций развития территории, а также секторально-отраслевой структуры производства. Это позволит выявить основные проблемы в развитии данной территории и потенциал роста, зафиксировать позиционирование в системе общероссийской экономики, подготовить основу для определения основных конкурентных преимуществ данной территории и сделать выводы по основным ресурсным ограничениям перспективного развития;

- во-вторых, идентифицировать предпринимательские структуры (производства);

- в-третьих, оценить накопленные факторные преимущества. Это касается, с одной стороны, материальных факторов производства (природные, человеческие ресурсы, технологический и финансовый капитал), а с другой, виртуальных факторов (инновации, информация и предпринимательские способности).

Любая политика, направленная на создание предпринимательских кластеров, начинается с определения уже существующих предпосылок их образования.

Возможна следующая базовая предпосылка образования предпринимательского кластера, а именно, совокупность таких факторов, как благоприятные природные условия, наличие необходимых ресурсов, транспортная доступность, административный ресурс, внутренний спрос, простота передачи знаний, постепенная специализация рабочей силы и др.

Предпосылкой создания предпринимательского кластера, согласно толкованию П. Маскелла, является совокупность наличия агрессивной конкуренции и общей сети поставщиков, обмена результатами научных исследований и кооперации между фирмами для решения общих проблем. Все перечисленные признаки будут более эффективными, если фирмы расположены близко, т.е. если транспортные и коммуникационные пути сообщения между предприятиями являются максимально короткими [1].

Базовой предпосылкой формирования предпринимательского кластера, по мнению «Группы европейских исследователей инновационных предпосылок» (ГРЕМИ), выступает замкнутость ряда фирм внутри определенной территории, у каждой территории сформирована «экономическая память», которая подсказывает пути трансформации произ-

водства в случае кризиса и определяет направление развития предпринимательского кластера.

Предпринимательский кластер не может появиться без соответствующих территориальных предпосылок. К примеру, не будь долгой истории развития судоходного дела в Роттердаме, то и соответствующего кластера появиться не могло. Создание предпринимательского кластера – это достаточно протяженный во времени процесс развития территории, импульсы к развитию которой должны исходить снизу. Вторую Селиконову долину нельзя создать за несколько месяцев принятием соответствующего законопроекта, поскольку в первую очередь создание предпринимательского кластера обуславливает память территории, в то время как власти могут только стимулировать исторически сформированное развитие. Проблему «памяти территории» достаточно подробно раскрывает в своей статье «Зависимость от предшествующей траектории развития, причинная связь и экономическая политика» Р. Коуэн. Он отмечает, что «фундаментальная идея, составляющая основу работ о зависимости от предшествующей траектории развития, выражается простой фразой «история имеет значение»... В краткосрочном периоде исторические события могут оказывать влияние на развитие рынка или экономики, и этот краткосрочный эффект в определенных обстоятельствах может сохранять влияние или распространяться настолько, что способен изменить эволюцию этого рынка или экономики в долгосрочном периоде» [19]. Из этого следует, что у территории существует «территориальная память» в лице ее работников, комплекса производственных мощностей и научно-образовательных учреждений. Важно увидеть такой потенциал территории и эффективно использовать его при создании стратегии развития предпринимательского кластера.

В настоящее время, при различном профиле территорий, общими являются такие предпосылки создания предпринимательских кластеров, как исторические, экономические, ресурсные, организационные. Основной предпосылкой исторического характера, как отмечалось ранее, выступает «память территории».

К предпосылкам экономического характера следует отнести:

- территориальную локализацию основной массы предпринимательских структур – участников предпринимательского кластера. Локализация предполагает тесные связи и интенсивное, во многом неформальное общение внутри сообщества. «Членство в кластере делает возможным непосредственное наблюдение за деятельностью дру-

гих фирм», – отмечает М. Портер [16]. К тому же размещение компаний из смежных отраслей на одной территории удобно клиенту;

- наличие крупного предприятия-лидера или группы таких предприятий, определяющих долговременную стратегию развития всей системы предпринимательского кластера;

- устойчивость хозяйственных связей участников предпринимательского кластера, доминирующее значение этих связей для большинства ее участников;

- опыт территориального самоуправления и планирования;

- долговременная координация взаимодействия предпринимательских структур – участников предпринимательского кластера в рамках его производственных программ, инновационных процессов, основных систем управления и т.п.;

- наличие высокого локального спроса на продукцию предпринимательского кластера. Чем выше и разнообразнее внутренний спрос на той или иной территории, тем более дифференцированный и качественный продукт будут предлагать предпринимательские структуры, и это особенно актуально для традиционных предпринимательских кластеров;

- ориентация продукции предпринимательского кластера на экспорт или замещение импорта.

К ресурсным предпосылкам относят семь видов основных групп ресурсов, наличие которых обеспечивает целесообразность создания предпринимательского кластера: природные ресурсы; базовая материально-техническая и производственная инфраструктура; человеческие ресурсы; финансовые ресурсы; научно-технологическая, информационная и административная инфраструктуры.

Для формирования предпринимательского кластера необходима не только оценка экономических условий, но и организационных предпосылок его создания, отражающих готовность бизнеса, органов власти и общественности к его формированию.

Нельзя не отметить особое значение наличия социопсихологических предпосылок при создании предпринимательского кластера на данной территории, а именно, в достаточно известном исследовании «Делая демократию: гражданские традиции в современной Италии» Р. Путнэм, Р. Леонарди, Р. Нанетти [20] относят к ним доверие, умение сотрудничать и готовность образовывать ассоциации. Именно этим авторы объясняют процветание предпринимательских кластеров в Северной Италии и их отсутствие в южной части страны.

Предпринимательский кластер – явление весьма неоднородное. Нельзя однозначно утверждать, что именно интенсивная локальная конкуренция или структура модели играют решающую роль в формировании успешного предпринимательского кластера. Представляется, что именно синтез всех вышеописанных факторов определяет успешность и силу предпринимательского кластера.

Расположение предпринимательского кластера внутри территории с уже заданными предпосылками специализации и географическая близость большого количества предпринимательских структур, занятых в производстве одного продукта, способствующая развитию конкуренции и взаимодействия, а также разработке инноваций и накоплению социального капитала, оказывает огромное влияние на формирование предпринимательского кластера и его рыночной эффективности. Оценка потенциала кластеризации территории является необходимым и начальным этапом для разработки и реализации стратегии развития предпринимательского кластера.

Все многообразие подходов к оценке потенциала кластеризации можно классифицировать как методы, использующие:

- количественную оценку на базе статистической информации;

- качественную оценку на основе личных встреч и групповых обсуждений, нацеленных на раскрытие предпринимательских кластеров и понимание их основной сущности, а также экспертных опросов хозяйствующих субъектов, органов государственного управления и представителей науки и образования;

- комплексную оценку, включающую методы количественного и качественного анализа.

Сторонники первого подхода, в их числе эксперты Европейской комиссии по наблюдению за развитием малых и средних предприятий, используют при выделении предпринимательских кластеров подход «сверху-вниз», основанный на выделении предпринимательских кластеров с помощью количественных показателей и методов «затраты-выпуск» для последующего стимулирования их развития.

В соответствии с пособием по кластерному развитию [17] количественно для выделения может использоваться коэффициент локализации предпринимательских структур определенного производственного сектора. Указанный коэффициент рассчитывается отношением удельного веса конкретной отрасли в структуре производства территории к удельному весу той же отрасли в стране. Расчеты могут быть произведены по объему производства продукции, основным производственным фондам, числен-

ности основного персонала, производительности труда, фондоотдаче, инвестициям в основной капитал, иностранным инвестициям, экспорту и импорту. Коэффициент локализации показывает уровень развития отрасли и ее значимость для экономики территории. Следует отметить, что методика расчета специальных индикаторов (коэффициентов локализации) – это легкая, незатратная методика, может дополнять другие методики. Однако основным ее недостатком выступает фокусирование преимущественно на секторах и отраслях, а не на предпринимательских кластерах.

Группировка ключевых экспортных промышленных секторов в предварительные предпринимательские кластеры проводится с использованием экономической модели «затраты-выпуск» на втором этапе подхода «сверху-вниз». Указанная модель позволяет определить силу взаимоотношений между отраслями в предпринимательском кластере, а также выступает инструментом в определении того, нужно ли разбивать определяемый кластер на сегменты. Важным методологическим недостатком является то, что «затраты-выпуск» учитывают только контрактные связи в цепочках поставок и движения материальных ресурсов. Не учитывается движение финансовых и человеческих ресурсов, по которому также можно было бы выделить предпринимательские кластеры. На уровне территории применение модели «затраты-выпуск» носит ограниченный характер в связи с тем, что территория более открытая система, чем национальная экономика.

Заключительный этап подхода «сверху-вниз» выявляет экспортные отрасли промышленности с высокооплачиваемыми местами. Высокооплачиваемые отрасли определяются путем оценки фактора экономического процветания. В свою очередь, фактор экономического процветания – это показатель экономической значимости отрасли и равняется отношению годовой заработной платы на одного работника в отрасли к средней годовой заработной плате на одного работника на данной территории. Если отношение больше единицы, то экономическая значимость отрасли является выше средней региональной. Этот подход позволяет выявить уже сформировавшиеся экспортоориентированные предпринимательские кластеры, вследствие чего отмечается, что на уровне территории использование метода «сверху-вниз» недостаточно.

Попытка выделить предпринимательские кластеры на территории Российской Федерации на основе количественных методов была принята А. Праздничных [18] на основе разработанной им методики анализа отраслевых кластеров. Отметим, что данное исследование

является пока единственным в плане выявления кластеров на территории России. Подход опирается на комплексный анализ статистических данных по всем отраслям и регионам РФ. На основе апробации методики была получена карта распределения наиболее развитых предпринимательских кластеров в России, позволяющая выделить территории, в которых предпринимательские кластеры развиты в наибольшей степени, а также территории с высоким потенциалом для их развития.

Для оценки кластеров использовался ряд критериев, среди которых: занятость, коэффициент концентрации, коэффициент производительности. Были выделены «звездные кластеры», те, что получили все три звезды (по уровню занятости, коэффициенту концентрации и коэффициенту производительности). Именно они являются наиболее значимыми для российской экономики. Были выделены уже сформированные 115 кластеров в 52 субъектах Российской Федерации.

Однако европейские специалисты утверждают, что в России успешно функционируют лишь восемь предпринимательских кластеров. И с их оценкой сложно не согласиться, поскольку большинство формирующихся в нашей стране предпринимательских кластеров не соответствуют требованиям кластерной теории. Это объясняется тем, что кластерная форма организации основывается на принципиально иной системе взаимосвязей предпринимательских структур, чем те, что имеются в настоящее время. В первую очередь это касается специфики определенных отраслей и территорий. В России преобладает вертикальная интеграция, о чем свидетельствует значительное количество вертикально интегрированных компаний, тогда как в кластерах, как правило, больше используется горизонтальная интеграция.

Другой подход «снизу-вверх», используемый при диагностике предпринимательских кластеров, носит качественный характер и дополняет количественный анализ в целях компенсации отсутствия данных. Согласно данному подходу, предпринимательские кластеры идентифицируются на определенной территории, исходя из присутствия на ней локальных отраслей-лидеров, посредством личных встреч и групповых обсуждений, нацеленных на раскрытие предпринимательских кластеров и понимание их основной квалификации, которая количественно определяется через подход «сверху-вниз». Подход «снизу-вверх» более приемлем для оценки зарождающихся предпринимательских кластеров, возникающих на базе новой отрасли, на определенной территории.

По мнению сторонников качественной оценки, в рамках системы измерений, применяемой российской статистикой, можно выделить те отрасли, которые дают наибольший удельный вес в стоимости продукции и услуг территории, а также показывают положительную динамику и экономическую эффективность. Однако действующие классификаторы ориентированы на агрегацию данных именно в рамках отрасли, в связи с чем, основываясь только на базе Госкомстата, предпринимательские кластеры выделить невозможно, требуется анкетирование потенциальных предпринимательских структур – участников предпринимательского кластера.

Из существующего многообразия методологических подходов по выделению потенциальных кластеров широкое распространение получил подход М. Портера [16]: рассмотрение предпринимательских кластеров с позиции конкурентоспособности. Он также использует для их выявления методы качественного анализа, а именно исследование конкретных случаев. По мнению М. Портера, выявление предпринимательского кластера возможно получить, поэтапно выполняя определенные действия:

- выявить наличие цепочки связей крупной фирмы по вертикали с нижестоящими и вышестоящими фирмами и организациями;
- найти по горизонтали отрасли, проходящие через общие каналы или производящие побочные продукты или услуги, дополнительные горизонтальные цепочки факторов производства или технологий, связанных между собой через поставки;
- рассмотреть организации, оказывающие для фирм кластера информационные и образовательные услуги, финансовую и научную поддержку;
- выделить правительственные организации, которые могут оказать положительное влияние на участников кластера и его развитие.

В качестве важнейшего количественного критерия выделения предпринимательских кластеров М. Портер использует показатель доли предпринимательского кластера на мировом рынке товаров и услуг. В соответствии с этим подходом он провел исследования в России и выявил основные перспективные для образования предпринимательских кластеров области. К ним ученый отнес производство минеральных удобрений, самолетостроение, производство подвижного состава и судового оборудования, атомная и традиционная энергетика.

Следовательно, рассмотрение предпринимательского кластера с позиций конкурентоспособности будет способствовать его идентификации на основе оценки, как локализации, так и ресурсных, экономических и организационных предпосылок его формирования. Однако, если следовать этой методике,

то можно выделить лишь экспортоориентированные предпринимательские кластеры международного уровня. В таком случае предпринимательские кластеры российского и локального (регионального) уровня, ориентированные на внутренний рынок, остаются без должного внимания.

Третья группа ученых придерживается мнения, что при выделении предпринимательских кластеров необходим комплексный подход, учитывающий количественные и качественные методы анализа [6]. В качестве показателей для оценки потенциала кластеризации предлагается использовать коэффициенты локализации, специализации и душевого отраслевого производства территории по сравнению со средними показателями по национальной экономике.

Расчет коэффициентов дополнен анализом источников конкурентных преимуществ, среди которых:

- факторы производства, необходимые для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли;
- спрос на внутреннем или внешнем рынке на продукцию отрасли;
- наличие конкурентоспособных отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей в данном регионе;
- конкуренция на внутреннем (внешнем) рынке и стратегии фирм.

Подобный подход можно использовать только для самой общей оценки возможности кластерообразования, поскольку в нем не учитываются субъективные предпосылки создания предпринимательских кластеров, а также теснота, длительность и прочность связей, необходимые для возникновения предпринимательского кластера.

Исследование потенциала кластеризации экономики требует проведения трех этапов:

- первый этап. Количественная оценка на основе статистических показателей, в том числе: коэффициент локализации данного производства территории, коэффициент душевого производства и коэффициент специализации территории в данной отрасли. Ранжирование отраслей по этим показателям определяет приоритетность анализа на следующем этапе;

- второй этап. Производится качественный анализ условий конкурентной устойчивости, дополняющий количественный анализ. Результатом данного этапа анализа является определение наличия и состава ресурсной базы, необходимой для обеспечения конкурентоспособности территории в определенных секторах экономики;

- третий этап. Производится анализ предпринимательских кластеров в различных направлениях:

- институциональная организация предпринимательских кластеров;
- внутренняя мотивация инициирования и поддержания предпринимательских кластеров;
- сравнительная конкурентоспособность предпринимательских структур – участников предпринимательского кластера;
- стратегический потенциал предпринимательских кластеров.

Для расчета, возможно, использовать статистические показатели в динамике за последние 3–5 лет:

- темп роста отрасли (объем произведенной продукции данной отрасли в РФ в натуральном выражении, сопоставимых и фактических ценах);
- темп роста экономики в целом;
- темп роста доли исследуемых предприятий (объем произведенной продукции центральных предприятий кластера в натуральном выражении, сопоставимых и фактических ценах);
- доля продукции отраслевого кластера в валовом региональном продукте (объем произведенной продукции предприятий).

Данная методика достаточно логична и точна, но, на наш взгляд, используемых показателей недостаточно для полноценного выделения кластерных образований на определенной территории. Необходимо учитывать движение не только материальных потоков, но и изменение, состояние и распределение по территории регионов основных элементов национального богатства, в том числе природных, трудовых, инфраструктурных, инновационных ресурсов.

В качестве основных применяются методы оценки объектов исследования, разработанные в период отраслевого управления экономикой, в определенной мере уже не соответствующих современным требованиям к разработке основы стратегии территориального развития России и ее субъектов в условиях становления правового государства.

Концептуальный подход к исследованию региональных кластеров, предложенный профессором Р.В. Некрасовым [15], также заключается в реализации ряда последовательных этапов. Он указывает на то, что принятие решения об использовании кластерного подхода в системе государственного управления должно быть очень взвешенным. Как и любая организационно-экономическая инновация, такой шаг сопряжен с высоким риском и потому накладывает серьезные обязательства на региональные органы управления, значительно повышая требования к качеству управленческих решений.

По мнению Ю.Г. Лавриковой [14], выявление кластеров возможно на основе: анализа эффекта агломерации (по оценке коэффициентов локализации, концентрации, специализации экономики региона); исследования отдельных случаев с помощью модели конкурентоспособности Diamond; технико-экономического анализа (на основе «затраты-выпуск»). Их использование должно базироваться как на статистических данных, так и экспертных оценках. Ю.Г. Лаврикова отмечает, что, определяя ряд методологических принципов идентификации предпринимательских кластеров, следует оценивать не только кластерный потенциал, но и возможности формализации кластерной инициативы в виде принятия решения о создании предпринимательского кластера и реализации его в дальнейшем на той или иной институциональной основе.

В связи с переходом статистики в 2003 г. от общесоюзного классификатора «Отрасли народного хозяйства» (ОКОНХ) к общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД) целесообразно анализ проводить по видам экономической деятельности (ВЭД) и выпускаемой продукции, поскольку отраслевой анализ становится затруднительным вследствие отсутствия соответствующей информации.

При выделении кластеров в современных условиях предлагается учитывать следующие критерии:

- локализация видов экономической деятельности. При выделении, формировании предпринимательских кластеров и выборе из них наиболее приоритетных необходимо оценить коэффициенты локализации в динамике, что может свидетельствовать о возможных дальнейших перспективах роста предпринимательских кластеров;
- экономическая эффективность использования ресурсов по видам экономической деятельности. Для оценки экономической эффективности использования ресурсов предлагаются традиционные показатели производительности труда, капиталотдачи, фондоотдачи и рентабельности продукции;
- ресурсная обеспеченность видов экономической деятельности. Наличие ресурсной базы во многом предопределяет долговечность того или иного предпринимательского кластера. В связи с этим анализ ресурсных и технологических конкурентных преимуществ является целесообразным. Определяющим условием для формирования предпринимательских кластеров является наличие передовых технологий, высококвалифицированных кадров, инновационной инфраструктуры. В связи с этим при выделении предпринимательских кластеров следу-

ет учитывать данные по оценке инновационного потенциала, соотношенного по видам экономической деятельности. При этом доминантой в анализе должна являться количественная оценка ресурсного обеспечения. Качественный анализ необходим в случае отсутствия возможности количественной оценки;

- наличие конкурентоспособных предпринимательских структур-лидеров, способных сформировать ядро предпринимательского кластера. Для выявления таких предпринимательских структур также необходима количественная оценка по их основным экономическим показателям. Предпринимательские структуры должны занимать существенную долю на внутреннем или внешнем рынках, эффективно функционировать в течение длительного времени и наращивать объемы производства продукции, пользующейся устойчивым спросом. Они должны иметь достаточную ресурсную базу и стратегию для дальнейшего развития, длительные и тесные связи с поставщиками, а также высокий уровень адаптивности к изменениям внешней и внутренней среды;

- наличие потенциальных участников предпринимательских кластеров. Наличие значительного количества малых и средних предпринимательских структур способствует активизации бизнес-процессов на данной территории. Показателями, характеризующими наличие потенциальных участников предпринимательского кластера, являются: количество предпринимательских структур по видам экономической деятельности, доля малого предпринимательства в общем объеме производства товаров и услуг и другие;

- уровень взаимодействия потенциальных участников предпринимательского кластера. Предлагается выделение предпринимательских кластеров проводить по этапам, последовательно используя приведенные критерии. Итогом первого этапа является перечень ВЭД, перспективных для образования предпринимательских кластеров. Следующий этап предусматривает проведение анализа видов экономической деятельности в промышленном производстве и отбор наиболее перспективных их видов. Конечным результатом третьего этапа является предполагаемый состав предпринимательских структур – участников потенциальных предпринимательских кластеров. На четвертом этапе проводится экспертная оценка возможностей создания предпринимательских кластеров посредством опроса руководителей отобранных предпринимательских структур, экспертов из министерств и ведомств, а также профильных научных и образовательных

учреждений. Оценка ресурсного обеспечения потенциальных предпринимательских кластеров, а также инфраструктурных возможностей их создания проводится на пятом этапе. На заключительном этапе обобщается вся полученная на пяти предыдущих этапах информация, выделяются потенциальные кластеры, которые являются объектом кластерной политики территории.

Это позволяет говорить о необходимости создания:

- специальных институтов по взаимодействию предпринимательского кластера с правительственными органами, ассоциациями крупного, малого и среднего бизнеса, отраслевыми союзами;

- формальных и неформальных институтов, реализующих механизм взаимодействия участников внутри кластера;

- оценке снижения транзакционных издержек при формировании предпринимательских кластеров за счет снижения затрат участников на поиск информации, материальных и трудовых ресурсов, получения знаний, маркетинговых коммуникаций.

Превращение кластерного потенциала группы предпринимательских структур в действительно работающий предпринимательский кластер связано с разработкой его участниками концепции и стратегии развития предпринимательского кластера, программы реализации стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агафонов В.А.* Методология стратегического планирования развития кластерных промышленных систем. Дис... д-ра экон. наук. – М., 2011.
2. *Асаул А.Н.* Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства. – СПб., 2008.
3. *Асаул А.Н.* Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей. – СПб., 2004.
4. *Великая Е.Г.* Стратегическое управление в реальном времени: пути выхода из кризиса. – Старый Оскол, 2014.
5. *Великая Е.Г.* Стратегическое управление организацией / Актуальные вопросы государственного стратегического управления. Сб. статей III Международной научно-практической конференции. – М., 2012.
6. *Ермишина А.В.* Конкурентоспособность региона. [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.cfm.ru](http://www.cfm.ru).
7. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. – М., 2004.

8. Клейнер Г.Б. Предприятие в условиях неопределенности: риски, стратегия, безопасность. – М., 2007.

9. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. Т. 1. №1. 2004.

10. Клейнер Г.Б. Наноэкономика // Вопросы экономики. № 12. 2004.

11. Клейнер Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский экономический журнал. Т. 9. №3. 2011.

12. Клейнер Г.Б. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли предприятия // Российский экономический журнал. 2011. №11–12.

13. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров. – М., 2007.

14. Лаврикова Ю.Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона. – Екатеринбург, 2008.

15. Некрасов Р.В. Кластерное развитие регионального АПК // АПК: Экономика, управление. №5. 2009.

16. Портер М., Кетельс К., Дельгадо М., Брайден Р. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. – М., 2007.

17. Пособие по кластерному развитию. – К., 2006.

18. Праздничных А. Определение территориальных зон потенциального развития кластеров в Российской Федерации. – М., 2006.

19. Печаткин В.В. Методика оценки и анализа потенциала кластеризации экономики регионов // Экономический анализ: теория и практика. №28(193). 2010.

20. Putnam R., Leonardi R., Nanetti R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton University Press. 1993.

Е.Г. Великая,

д-р экон. наук, генеральный директор ООО «ЛЕДИ ДОКТОР»

E-mail: elena.g.velikaya@gmail

А.Г. Папян,

аспирант, Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: aikraryan@mail.ru

УДК 65.016.7

РОЛЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

А.Д. Бурыкин, А.В. Юрченко

Аннотация. В статье рассматривается роль изменений в процессе реализации инновационной стратегии развития предприятия. Показаны основные компоненты стратегического управления развитием фирмы и их взаимосвязь. Даны рекомендации по повышению надежности результатов работ по реструктуризации.

Ключевые слова: нововведения, реструктуризация, инновационный проект, реорганизация, эффективность инвестиций, управление реструктуризацией, инновационная стратегия.

Abstract. The article discusses the role of changes in the process of implementation of innovative development strategy. It shows the main components of strategic management of the company and their relationship; recommendations to improve the reliability of the results of work on restructuring.

Keywords: innovation, restructuring, innovative project, reorganization, efficiency of investments, management of restructuring, innovative strategy.

Необходимость нововведений и соответствующих стратегических изменений состояния предприятия может быть вызвана: снижением конкурентных позиций на рынке; решением новых собственников, пришедших после приватизации, о смене портфеля продукции и имиджа предприятия; выбором стратегии сокращения издержек на основе новой ресурсосберегающей технологии; проведением конверсионной программы и переходом на новую продукцию гражданского назначения на основе использования «двойной технологии»; участием в региональной экологической программе – использование новых более экологичных технологий; участием в социальной программе региона – создание совместного предприятия со стратегическим партнером и размещение в регионе нового наукоемкого производства с большим количеством новых рабочих мест [1].

Следует отметить, что достижение поставленных целей связано с разработкой и реализацией инновационных стратегий: переход на но-

вые технологии; техническое перевооружение производства; создание нового производства; поиск и освоение новых рынков; проектирование и переход на новую систему управления (стратегическую) и новую организационную структуру и др. Предприятию предстоит испытать комплекс стратегических изменений его производственно-хозяйственной системы, что обуславливает надежное методическое обеспечение и серьезную подготовку к таким инновационным проектам [2]. В связи с этим сущность реструктуризации предприятия заключается в его системном преобразовании и придании ему таких качеств, которые позволили бы реализовать принятую инновационную стратегию и достичь цели с минимально возможным использованием ресурсов и времени и, соответственно, с минимальным риском провала проекта, т.е. реализация комплекса организационных, управленческих, технологических, инженерных, экономических и финансовых мероприятий, обеспечивающих предприятию повышение конкурентоспособности и возможность ее сохранения в долгосрочной перспективе [3]. При этом реструктуризация выступает как самостоятельный (четко различимый) этап процесса разработки и реализации стратегии развития фирмы, схема которого представлена на рис. 1.



Рис. 1. Процесс разработки и реализации стратегии развития фирмы

Системный подход предполагает изучение состояния и преобразования под новую стратегию всех элементов производственно-хозяйственной системы фирмы, а состав и взаимосвязь элементов, составляющих ее внутреннюю среду и определяющих ее потенциал, в общем виде представлен на рис. 2.



Рис. 2. Элементарная структура внутренней среды фирмы

Внешняя среда фирмы (макросреда и микросреда) оказывает либо косвенное (макросреда), либо прямое (микросреда) влияние на условия деятельности и ее результат.

В качестве компонентов макросреды выступают социальная, технологическая, экономическая и политическая сферы, а далее при детальном анализе эти сферы делятся на субсферы. Компонентами микросреды принято считать определенные стратегические зоны хозяйствования, рынок новшеств, рынок чистой конкуренции нововведений (инноваций), рынок капитала (инновационных инвестиций), звенья административной

системы, с которыми непосредственно связаны участники инновационного процесса, звенья инновационной инфраструктуры, обслуживающие инновационный процесс. Основные компоненты стратегического управления развитием фирмы и их взаимосвязь представлены на рис. 3.

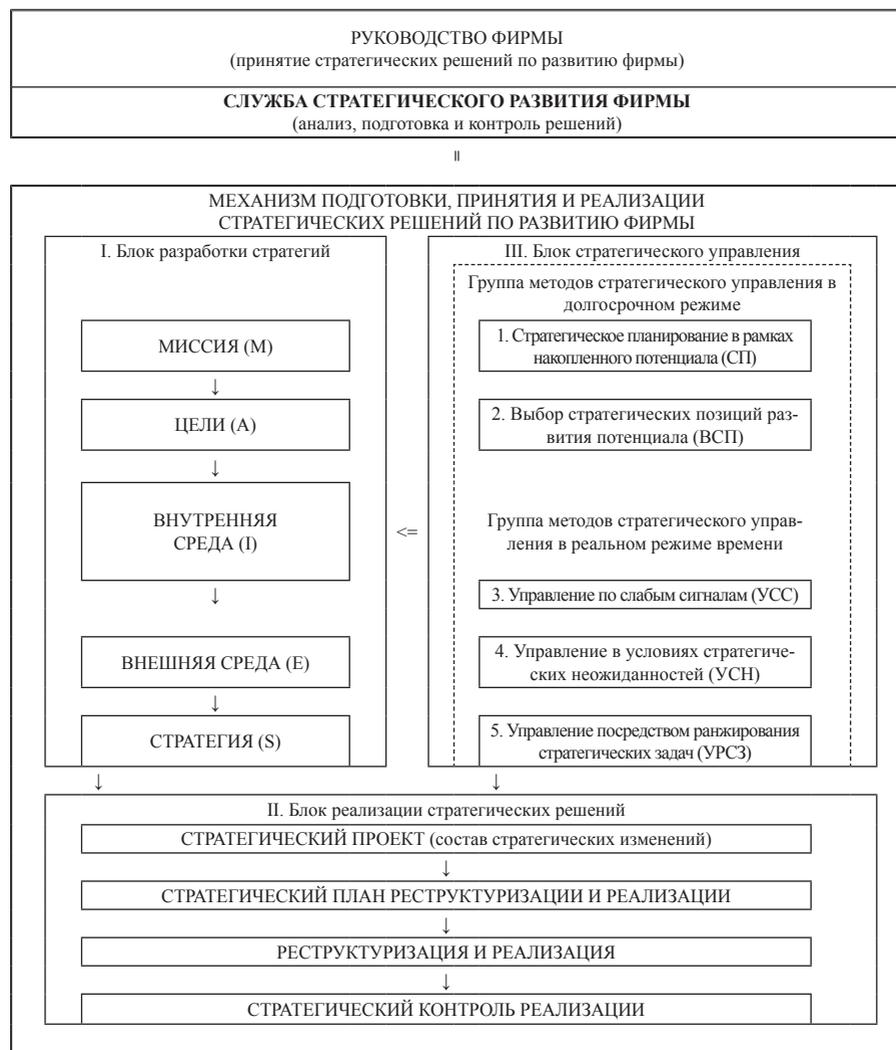


Рис. 3. Основные компоненты стратегического управления развитием фирмы и их взаимосвязь

Опыт реализации инновационных проектов и соответствующей реструктуризации рыночного периода не богат успешными примерами, к тому же он противоречив, а порою случаен. Однако он представляет особый интерес с целью изложения подходов на реструктуризацию именно для использования в отечественной промышленности.

Как показывает практика, реализация конверсионных программ возможна без развитой системы стратегического управления.

Рассмотрим два примера реструктуризации на двух уровнях: на корпоративном и фирменном.

Пример корпоративной реструктуризации дает нам нефтехимическая компания «Ройял Датч-Шелл», которая объявила радикальную реструктуризацию своего химического подразделения «Шелл кемиклс». Представители корпорации подчеркнули, что запланированные изменения в структуре управления «Шелл кемиклс» и создание на базе подразделения глобального химического бизнеса не является попыткой сократить расходы компании, главные перемены затронут высшее руководство, которое будет организовано не по региональному принципу, а войдет в систему единого международного с самостоятельными направлениями по каждому виду продукции. Интересно, что это сообщение о грядущей реструктуризации не отразилось на курсе акций компании.

Также спокойно было принято и второе сообщение о покупке за 2 млрд долл. компании «Монтелл»-СП «Шелл» и итальянской «Монтедисон», специализирующейся на выпуске пластмассы. По словам одного из авторов реформы Э.Хенкеса, занимающегося разработкой стратегии развития «Шелл кемиклс» с 1995 г., перемены носят фундаментальный характер и сыграют важную роль в улучшении показателей компании, т.к. главным препятствием развития стали неработающие активы, составляющие 25% всех активов компании [4].

Проблемы подразделения во многом определялись жесткой ценовой борьбой в связи с избытком производственных мощностей и обостряющейся конкуренцией со стороны азиатских производителей. «Шелл» попыталась скорректировать ситуацию путем интеграции химического производства в совместные предприятия, и первым шагом стало создание в 1995 г. СП с «Монтедисон». В 1996 г. «Шелл» и «БАСФ» организовали совместное производство полиэтилена. Компания начала работу над проектом СП по производству нефтяной присадки с американской фирмой «Экссон». Создание крупных экономических объектов обеспечивает компании определенные финансовые и производственные пре-

имущества, однако не решает проблемы глобализации бизнеса. План структурной перестройки «Шелл кемиклс» предусматривает единую стратегию в отношении инвестиционной деятельности и обслуживание международных клиентов.

Теперь о примере реструктуризации на уровне фирмы, когда инновацией стала новая система управления. Современные перемены в Англии вызвали изменение хозяйственной обстановки, главным образом в правовой и фискальной сферах, направленное на дерегулирование товарных рынков и рынков труда. Примером практической реакции менеджмента на указанные изменения является комплекс реорганизационных мероприятий, разработанный и внедренный английской машиностроительной фирмой «Сагсо». Основной упор фирма сделала на введение эффективных форм производства, заменив прежние линейные производственные связи сетевой системой автономных рабочих групп с гибким рабочим режимом при делегировании ответственности за качество на нижний уровень (влияние японского стиля). Наш интерес вызывает тот факт, что реорганизация проходила в условиях контроля со стороны профсоюзов.

Условия обеспечения эффективности проектов реструктуризации: обязательным условием разработки, реализации и поддержки проектов реструктуризации является обеспечение их локальных эффектов, а также системных интегральных эффектов по отраслям, регионам и страны в целом.

Направления реструктуризации, цели и источники эффекта: совершенствование производственных процессов и структур, усиление контроля над использованием ресурсов, дебиюрократизация управления; эффект в устранении малопродуктивных структурных звеньев и снижении себестоимости; адаптация конкурентной стратегии предприятия к современным требованиям рынка (цель – усиление конкурентных преимуществ, эффект в увеличении объема продаж); реализация инновационных стратегий (цель – приобретение конкурентного преимущества нового товара, эффект в продаже новых продуктов и технологий).

Инструментарий реструктуризации. Эффект реструктуризации обеспечивает спектр методических, экономических и организационных средств, используемых в рамках реорганизационных программ, который весьма широк. В него входят и простые мероприятия, например, делегирование задач на более низкие уровни и внедрение информаци-

онных и коммуникационных технологий, а также долгосрочные, сложные программы целенаправленного развития фирменной культуры.

Особой разработки требуют два блока: 1) методическое обеспечение перехода руководства предприятий на стратегическое управление в реальном масштабе времени; 2) методическое обеспечение перехода руководства предприятий на управление по интегрированным организационным концепциям развития предприятия с учетом «жестких» и «мягких» факторов организационных структур.

Стратегическое управление. Кроме традиционного метода стратегического планирования развития потенциала предприятия, ориентированного на долгосрочный период, реструктурируемые предприятия в целях эффективной реструктуризации должны освоить стратегическое управление в реальном масштабе времени, включающем применение методов: управление посредством ранжирования стратегических задач; управление по слабым сигналам; управление в условиях стратегических неожиданностей.

Учет «жестких» факторов: делегирование решений и автономизация структурных единиц; радикальное сокращение иерархических уровней и лиц, принимающих (и готовящих) решения на верхних эшелонах; сегментирование хозяйственной деятельности и рынка, выделение «стратегических зон хозяйствования»; ориентация структур на продукт и выделение «центров прибыли»; структуры, ориентированные на клиента («фокусированные» на клиентах); системы стимулирования труда и служебного продвижения; информационные и коммуникационные технологии.

Учет «мягких» факторов: развитие персонала; организация отношений доверия; переход к новым современным миссиям и ценностным ориентирам; формирование новой фирменной культуры.

Поддержка проектов реструктуризации предприятий. Эффект реструктуризации предприятий может быть достигнут за счет поддержки заинтересованными сторонами: поддержка со стороны отраслевых органов (даже при их сократившихся возможностях); поддержка со стороны региональных и муниципальных властей (которые ставят и достигают при этом свои цели: экология, рабочие места, снятие социальной напряженности, развитие местного рынка и оборота, поступление налоговых сборов и т.п.); поддержка со стороны государства – создание соответствующего инвестиционного и налогового климата, способствующего реструктуризационным процессам.

Следует различать термины «реструктуризация» и «реорганизация». Под реорганизацией подразумевается перестройка, переустройство юридического лица (юридических лиц), которая означает прекращение деятельности конкретного юридического лица (лиц) без ликвидации дел и имущества с последующей государственной регистрацией нового юридического лица. Целью реорганизации является получение эмерджентного (суммарного) эффекта от изменения структуры капитала, от устранения дублирования функций, от снижения издержек при увеличении объема производства и пр. Однако не всякое преобразование предприятия можно считать реорганизацией, например, изменение типа хозяйственного общества не является реорганизацией юридического лица (его организационно-правовая форма не изменяется), поэтому ряд процедур оформления реорганизации к таким преобразованиям не применяется. При этом реорганизация юридического лица включает следующие варианты: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование.

Проведение реструктуризации, т.е. комплекса работ, не связанного с изменением организационно-структурного статуса предприятия, включает в себя следующее: выявление так называемых «точек роста», т.е. наиболее эффективных и быстро окупаемых направлений развития бизнеса; повышение управленческого потенциала; рационализацию бизнес-процессов, т.е. деятельности по выпуску продукции от момента получения заказа (заключения договора на реализацию) до передачи готовой продукции потребителю (получения денег на счет); грамотное управление капиталом.

Работы по реструктуризации обычно проводятся консультационными фирмами совместно с командой, состоящей из работников предприятия. Можно выделить три основных этапа работ:

1. Предварительная оценка эффективности действующих программ и предприятия.
2. Комплексная оценка предприятия.
3. Разработка оптимальной стратегии развития.

В состав предварительной оценки эффективности действующих программ и предприятия входят: ознакомление с функционированием предприятия, изучение бухгалтерской отчетности и бизнес-процессов; организация рабочей экспертной группы (команды) на предприятии из состава ведущих специалистов по планированию, сбыту, технической политике и капитальному строительству; экспертно-документальное

наполнение массива информации о предприятии; сбор информации о спросе на продукцию предприятия в рамках действующих программ и предварительная оценка конкурентоспособности предприятия при существующей структуре производства; обработка результатов информационного этапа работы; подготовка развернутого предварительного экспертного заключения по развитию работ и привлекаемым специалистам (организациям).

В результате осуществления работ первого этапа определяется финансовое положение, состояние технологии и качества продукции, уровень менеджмента, выявляются предпочтения руководства и сравнивается рентабельность существующих номенклатурных программ. В рамках комплексной оценки предприятия осуществляются: подготовка полного экспертного заключения; экспресс-обучение «заводской» команды методам реструктуризации предприятия; сбор информации о спросе на продукцию предприятия, пользующуюся устойчивым спросом на среднесрочную перспективу, а также на технологически родственную продукцию, с оценкой ее конкурентоспособности; предварительный (на основе качественного анализа) отсев неприемлемых вариантов стратегии и формирование пакета вариантов, подлежащих многокритериальной оценке. Основными результатами второго этапа являются: оценка стоимости имущества, уточненная оценка финансового положения, технологии и оборудования, уровня менеджмента после обучения, реальных возможностей предприятия; разработанная система контроля качества, оценка спроса на продукцию и оценка инвестиционной привлекательности предприятия. На третьем этапе разрабатывается оптимальная стратегия развития предприятия, в том числе: осуществляется сравнительная оценка эффективности вариантов и принимается окончательное решение о реструктуризации предприятия и ее последовательности; разрабатывается комплексный бизнес-план.

Основным результатом третьего этапа является комплексный бизнес-план реструктуризации предприятия, включающий номенклатуру и объем выпуска продукции каждого вида, инвестиционную политику, менеджмент, организационную структуру, маркетинг, управление качеством, план финансирования и оценку эффективности.

С целью максимального ускорения и повышения надежности результатов работ по реструктуризации требуется организовывать поэтапный сбор исходной информации; совмещать работы по его комплексной

экспертизе с выявлением «точек роста»; отрабатывать несколько сценариев развития предприятия, включающих развитие действующих программ, создание и развитие новых программ, комбинированный сценарий; рассматривать несколько вариантов организационно-структурных и финансовых форм осуществления проекта, включая создание СП, привлечение внешних инвестиций и др.

Реструктуризация любого предприятия связана с определенными затратами и является по сути инвестиционным проектом, поэтому к ее анализу применимы приемы и методы анализа инвестиционных проектов. Различные инвестиции вызывают различные проблемы, имеют различную относительную важность для фирмы, и для оценки их важности требуются различные специалисты. При оценке представленных руководству инвестиционных вариантов важно понимать возможную взаимосвязь между отдельными парами инвестиционных предложений. Любое отдельно взятое инвестиционное предложение может экономически зависеть от другого инвестиционного предложения. Инвестиционное предложение экономически не зависит от другого инвестиционного предложения, если денежные потоки (или, в более общем случае, затраты и доходы), ожидаемые от первого проекта, не изменятся независимо от того, будет ли осуществлен второй проект. Если решение осуществить второй проект увеличит ожидаемые доходы от первого (или уменьшит затраты на осуществление первого без изменения доходов), то считается, что второй проект является дополняющим по отношению к первому. Если решение предпринять второй инвестиционный проект уменьшит ожидаемые доходы от первого (или увеличит затраты на осуществление первого без изменения доходов), то говорят, что второй проект является заменяющим для первого, или субститутотом первого инвестиционного проекта. В крайнем случае, когда потенциальные прибыли от первого инвестиционного проекта полностью сойдут на нет, если будет принят второй проект, или технически невозможно осуществить первый проект при условии принятия второго, два этих инвестиционных проекта называются взаимоисключающими.

К показателям оценки эффективности инвестиций относятся: расчетный уровень дохода; период окупаемости проекта, т.е. время, за которое поступления от производственной деятельности предприятия покроют затраты на инвестиции; индекс прибыльности – критерий оценки какого-либо инвестиционного проекта; чистая приведенная сто-

имость, представляющая собой оценку сегодняшней стоимости потока будущего дохода; внутренняя норма окупаемости.

После того как проект одобрен, можно провести проверку, чтобы оценить правильность этого решения. Цель проверки – усовершенствовать процесс принятия решений и по возможности поставить его под контроль. Однако существует опасность, что результаты проверки будут интерпретированы неверно, так что цель не будет достигнута или даже что анализ негативно повлияет на принятие решений в будущем. Поэтому рассматриваются три основные проблемы:

- 1) решение о том, стоит ли собирать дополнительную информацию;
- 2) использование дополнительной и первоначально имевшейся информации для принятия решений;
- 3) интерпретацию результатов проверки.

Таким образом, процесс управления реструктуризацией предприятия в рыночной среде, несмотря на выбор приоритета цели его функционирования из различных вариантов, а именно: максимизации прибыли, максимизации объема продаж (или доли рынка), обеспечения непрерывного существования, максимизации темпов роста и т.п. удобно базировать на интегральном показателе устойчивости, рассматривающем показатели предприятия в совокупности, т.к. важным качеством с точки зрения устойчивости является способность предприятия адаптироваться к внешним условиям, способности оперативно принимать и выполнять проекты, влияющие на работу предприятия, что отражает его стратегические преимущества. Проекты, меняющие характер или масштабы деятельности предприятия с целью повышения его конкурентоспособности, выражаются в проектах реструктуризации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бурыкин А.Д.* Интеллектуальная собственность как фактор повышения финансовой устойчивости предприятий // Труд и социальные отношения. 2014. №2.
2. *Бурыкин А.Д.* Кластерный подход как основа инновационного развития региональной экономики // Вестник МФЮА, 2011. №2.
3. *Гультяев В.Е., Бурыкин А.Д.* Инвестиционная политика государства с развитой рыночной экономикой. – Ярославль, 2009.
4. *Лукьяненко А.И.* Инновационная модель национальной экономики – факторы формирования и условия развития // Биржа интеллектуальной собственности. 2008. Т. 7. №5–6.

А.Д. Бурькин,
д-р экон. наук, профессор,
Московский финансово-юридический университет МФЮА,
Ярославский филиал
E-mail: burykin.a.d@yandex.ru

А.В. Юрченко,
канд. воен. наук, доцент,
Московский финансово-юридический университет МФЮА,
Ярославский филиал
E-mail: Urchenko.A@yandex.ru

УДК 330.33

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ХОЛДИНГАХ С ПРЕОБЛАДАЮЩЕЙ ДОЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧАСТИЯ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ

В.Ю. Кудряшов, М.Ю. Залесская

Аннотация. В статье описываются основные подходы в системе бизнес-планирования в компаниях с преобладающей долей государственного участия и имеющих структуру холдинга. Целью статьи является ознакомление с основными принципами построения системы бизнес-планирования, а также с основными взаимодействиями участников холдинга в данной системе.

Ключевые слова: бизнес-планирование, холдинг, совет директоров, ключевые показатели эффективности, акционер, акционерное общество, дочернее общество.

Abstract. The article describes the main approaches in the business planning in companies with a dominant share of government involvement with the structure of the holding. The aim of the article is to introduce the basic principles of business planning and with the main interactions participants of the holding in the system.

Keywords: Business planning, holding, Board of Directors, key performance indicators, stockholder, joint stock company, a subsidiary.

В настоящее время существует большое количество примеров компаний с преобладающей долей государственного участия, имеющих структуру организации, включающей в себя материнскую компанию и сеть дочерних компаний, которые она контролирует (ОАО «Газпром», ГК «Ростех», ОАО «Алмаз-Антей»). При этом материнская компания владеет контрольным пакетом акций.

Материнская компания (основное общество) в силу преобладающего участия в уставном капитале, либо в соответствии с заключенными договорами, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые субхолдингами и дочерними хозяйственными обществами (ДХО).

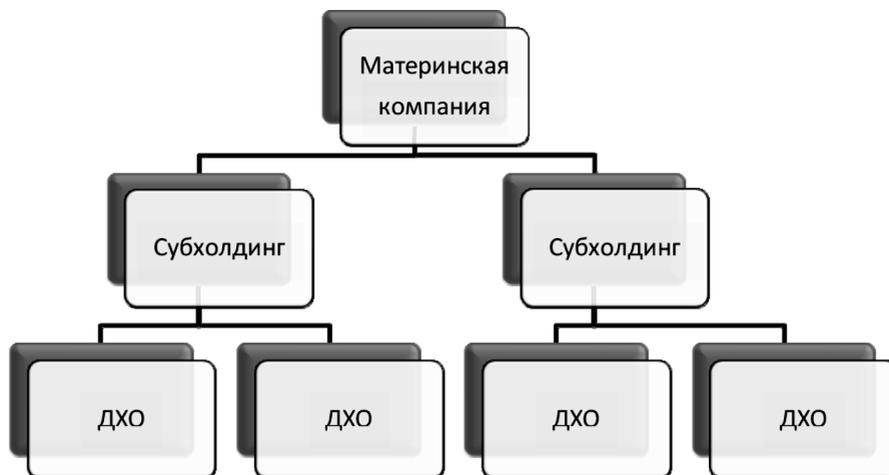


Рис. 1. Типичная схема холдинговой организации акционерного общества

Субхолдинги – акционерные общества, входящие в холдинг, преобладающая доля участия в уставном капитале которых принадлежит основному обществу.

Субхолдинги могут иметь ДХО.

ДХО – хозяйственное общество, входящее в холдинг, в отношении которого основное общество или субхолдинг в силу преобладающего участия в его уставном капитале, положений учредительных документов либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким хозяйственным обществом.

Одним из главных механизмов и инструментов управления обществами, входящими в холдинг, является бизнес-планирование, которое предопределяет и прогнозирует эффективность холдинга в будущем. Внедрение системы бизнес-планирования позволяет более эффективно использовать активы холдинга и способствовать достижению стратегических целей в интересах главного акционера – государства.

Основными целями бизнес-планирования являются:

1) повышение управляемости для достижения обществами, входящими в холдинг, целей и задач в интересах главного акционера;

2) повышение эффективности и прозрачности финансово-хозяйственной деятельности обществ для рационального использования ресурсов и их концентрации на наиболее перспективных и значимых направлениях развития.

Указанные цели достигаются путем закрепления единых подходов и принципов построения системы бизнес-планирования в обществах.

Бизнес-планирование финансово-хозяйственной деятельности в холдинге должно основываться на следующих основных принципах:

- Принцип ориентации на цели и задачи, поставленные основным акционером (государством) перед холдингом: основной целью деятельности обществ холдинга является наиболее полное, качественное и своевременное оказание услуг в интересах основного акционера (государства).

- Принцип системности: бизнес-планирование должно осуществляться при соблюдении баланса между целями органов управления, ресурсными возможностями обществ и экономической целесообразностью.

- Принцип четкости целей: заявляемые в бизнес-плане общества цели должны быть понятными, однозначными и достижимыми.

- Принцип измеримости цели: цели обществ должны быть выражены в обоснованных значениях ключевых показателей эффективности (КПЭ), утверждаемых советами директоров обществ в составе бизнес-плана, и должны иметь четкие временные горизонты достижения.

УЧАСТНИКИ ПРОЦЕССА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ И ИХ ФУНКЦИИ В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

Материнская или управляющая компания холдинга в силу преобладающего участия в уставном капитале, либо в соответствии с заключенными договорами, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые субхолдингами и ДХО.

К функциям материнской (управляющей) компании холдинга относится разработка типовых форм основных документов в области бизнес-планирования, таких, как положение по бизнес-планированию общества; положение о системе мотивации генерального директора общества; положение о мотивации управляющей организации общества; положение о кредитной политике общества; положение о дивидендной политике общества и иные документы в области бизнес-планирования, необходимые для формализации процесса бизнес-планирования.

Единоличный исполнительный орган общества (генеральный директор, управляющая организация) осуществляет руководство текущей деятельностью общества. К компетенции единоличного исполнительного органа общества относятся вопросы разработки бизнес-плана общества и основных положений, а также подготовка отчетов об их выполнении.

Совет директоров общества является органом управления общества, который в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», уставом общества, положением о совете директоров общества осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров. К компетенции совета директоров общества относятся вопросы утверждения основных документов в области бизнес-планирования, а также одобрение сделок включенных в бизнес-план, на условиях, предусмотренных бизнес-планом.

ЭТАПЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Процесс бизнес-планирования деятельности общества состоит из следующих этапов:

- Определение целей, задач на основании потребностей основного акционера, включая утверждение перечня КПЭ, а также разработка технико-экономических обоснований реализации обществом инвестиционных проектов для реинвестирования чистой прибыли и совершения отдельных видов сделок (в случае необходимости).
- Формирование и утверждение бизнес-плана общества, утверждение плановых значений КПЭ общества в составе бизнес-плана.
- Корректировка бизнес-плана общества в процессе исполнения плановых значений КПЭ.
- Формирование и утверждение квартальных и годовых отчетов об исполнении бизнес-плана общества.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ, ЗАДАЧ, КПЭ И РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ОБЩЕСТВА С УЧЕТОМ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В целях обеспечения достижения и реализации поставленных государством перед холдингом целей и задач используется сбалансирован-

ная система показателей (ССП), на основании которой определяется перечень ключевых показателей эффективности для обществ холдинга.

Основной особенностью сбалансированной системы показателей является обеспечение качественного и своевременного исполнения обязательств холдинга перед Российской Федерацией по государственным контрактам.

Управляющая компания холдинга на основании определенных государством целей определяет системообразующие блоки ССП и перечень ключевых показателей эффективности в составе типовой формы бизнес-плана общества.

В рамках внедрения ССП определяются следующие основные стратегические цели и задачи, составляющие основу сбалансированной системы показателей в холдинге:

- качественное и своевременное обеспечение потребностей Российской Федерации;
- обеспечение интересов Российской Федерации как акционера обществ, входящих в холдинг;
- обеспечение сохранности, эффективное управление и распоряжение имущественным комплексом холдинга, включая учет имущества, повышение эффективности использования непрофильного имущества, а также управления проблемными активами;
- сохранение и повышение кадрового потенциала в целях достижения стратегических задач холдинга.

Общество на основании стратегических целей и задач, перечня КПЭ в рамках ССП определяет плановые значения КПЭ (с учетом специфики деятельности общества).

На основании определенных плановых значений КПЭ обществом разрабатывается бизнес-план на среднесрочный (трехлетний) период.

Перечень КПЭ и их плановые значения утверждаются советом директоров общества в составе бизнес-плана общества на три года с разбивкой по годам.

Одновременно с утверждением бизнес-плана советом директоров общества устанавливаются лимиты расходования денежных средств, предусмотренных бизнес-планом, а также могут быть одобрены сделки, включенные в бизнес-план общества.

Условием одобрения советом директоров совершения данных сделок в рамках бизнес-плана является указание существенных условий сделок согласно положениям Гражданского кодекса Российской Феде-

рации (в зависимости от вида заключаемого договора), предусмотренных к реализации обществом в период планирования.

С учетом утвержденных в установленном порядке бизнес-планов ДХО субхолдинги разрабатывают собственные консолидированные бизнес-планы.

На основании утвержденных бизнес-планов субхолдингов разрабатывается консолидированный бизнес-план холдинга в целом.

Сроки подготовки и утверждения бизнес-планов ДХО, субхолдингов устанавливаются исходя из необходимости утверждения бизнес-плана холдинга до конца финансового года, предшествующего планируемому.

В процессе исполнения бизнес-плана допускается его корректировка.

Корректировка бизнес-плана может производиться по инициативе следующих участников процесса бизнес-планирования:

- члена совета директоров общества;
- единоличного исполнительного органа общества, входящего в холдинг.

Предложения по корректировке бизнес-плана готовятся единоличными исполнительными органами обществ, входящих в холдинг, осуществляются по следующим основаниям:

- изменение социально-экономических условий;
- необходимость исполнения поручений основного акционера, возникающих в период планирования;
- нереалистичность прогнозных показателей деятельности обществ, в том числе по результатам рассмотрения отчетов об исполнении бизнес-плана;
- изменение внешних и внутренних факторов, оказывающих негативное влияние на динамику показателей бизнес-плана.

Скорректированный бизнес-план утверждается в установленном порядке советом директоров общества.

Количество корректировок бизнес-плана должно быть лимитировано.

Корректировка бизнес-плана в течение года может осуществляться не чаще, чем раз в квартал.

Единоличным исполнительным органом общества по результатам квартала, полугодия, 9 месяцев и финансового года формируется отчет об исполнении бизнес-плана.

Обязательными приложениями к отчету об исполнении бизнес-плана общества являются копии бухгалтерской/управленческой отчет-

ности за соответствующий период, подписанные единоличным исполнительным органом общества, также иные стандартные приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Дополнительными приложениями к отчету об исполнении бизнес-плана общества являются прочие обосновывающие документы, необходимые для подтверждения исходных данных для расчета фактических значений КПЭ и других показателей общества.

В срок до 10 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом, квартальные отчеты ДХО и субхолдингов утверждаются советами директоров ДХО и субхолдингов.

В срок до 12 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом, копии квартальных отчетов об исполнении бизнес-планов субхолдингов представляются в материнскую (управляющую) компанию.

В срок до 20 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом, квартальный отчет об исполнении бизнес-плана холдинга утверждается советом директоров управляющей компании.

По окончании финансового года, в срок до 30 апреля года (но не менее чем за 10 календарных дней до заседания совета директоров), следующего за отчетным годом, осуществляется рассылка материалов к заседанию совета директоров ДХО и субхолдингов по вопросу утверждения годового отчета об исполнении бизнес-плана.

В срок до 10 мая года, следующего за отчетным годом, проводится заседание совета директоров ДХО и субхолдингов по вопросу утверждения годового отчета об исполнении бизнес-плана ДХО и субхолдингов.

В срок до 12 мая года, следующего за отчетным годом, копии годовых отчетов об исполнении бизнес-планов субхолдингов представляются в (материнскую) управляющую компанию.

По окончании финансового года, в срок до 20 мая года (но не менее чем за 10 календарных дней до заседания совета директоров холдинга), следующего за отчетным годом, осуществляется рассылка материалов к заседанию совета директоров управляющей компании по вопросу утверждения годового отчета об исполнении бизнес-плана холдинга.

В срок до 30 мая года, следующего за отчетным годом, проводится заседание совета директоров управляющей компании по вопросу утверждения годового отчета.

Предлагаемый пример организации системы бизнес-планирования в холдинге с преобладающим участием государства позволит обеспечить комплексное и сбалансированное решение задач перспективного

развития входящих в холдинг предприятий в интересах основного акционера – Российской Федерации.

В.Ю. Кудряшов,
аспирант,
Московский финансово-юридический университет МФЮА
E-mail: vkudryashoff@yandex.ru

М.Ю. Залеская,
начальник управления методологического бизнес-планирования
Департамента стратегического развития холдинга АО «Гарнизон»
E-mail: ma91@yandex.ru

УДК 336.717

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОЩИ ВЕДУЩИХ ИНДУСТРИАЛЬНО РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН МИРА

Д.В. Гордиенко

Аннотация. В статье рассматривается подход к сравнительной оценке экономической мощи ведущих индустриально развитых и развивающихся стран. Делается вывод, что экономическая мощь ведущих государств может быть представлена долями их валового внутреннего продукта в мировом валовом продукте.

Ключевые слова: экономическая мощь, индустриально развитые и развивающиеся страны.

Abstract. The paper presents an approach to the comparative evaluation of the economic power of the leading industrialized and developing countries. It is concluded that the leading economic power states can be represented by shares of gross domestic product in the world gross product.

Keywords: economic power, industrialized developed and developing countries.

Тенденции изменения военно-политической обстановки в мире во многом определяются экономической мощью основных акторов. При этом под экономической мощью государства обычно понимаются возможности национального хозяйства по реализации его экономического потенциала. В этой связи представляет интерес сравнительная оценка экономической мощи ведущих индустриально развитых и развивающихся стран мира.

Экономическая мощь государства может быть охарактеризована показателями объема производства продукции (оказания услуг, выполнения работ) и их значимостью в определенный период его истории.

В частности, такими показателями могут стать доли государства в общем мировом производстве i -ого вида продукции (оказания услуг, выполнения работ) – β_i (рис. 1) и их вес (значимость) в определении экономической мощи государства – α_i .

Значение веса (значимости) доли государства в общем мировом производстве того или иного вида продукции (оказания услуг, выполнения работ) для определения его экономической мощи зависит от множества

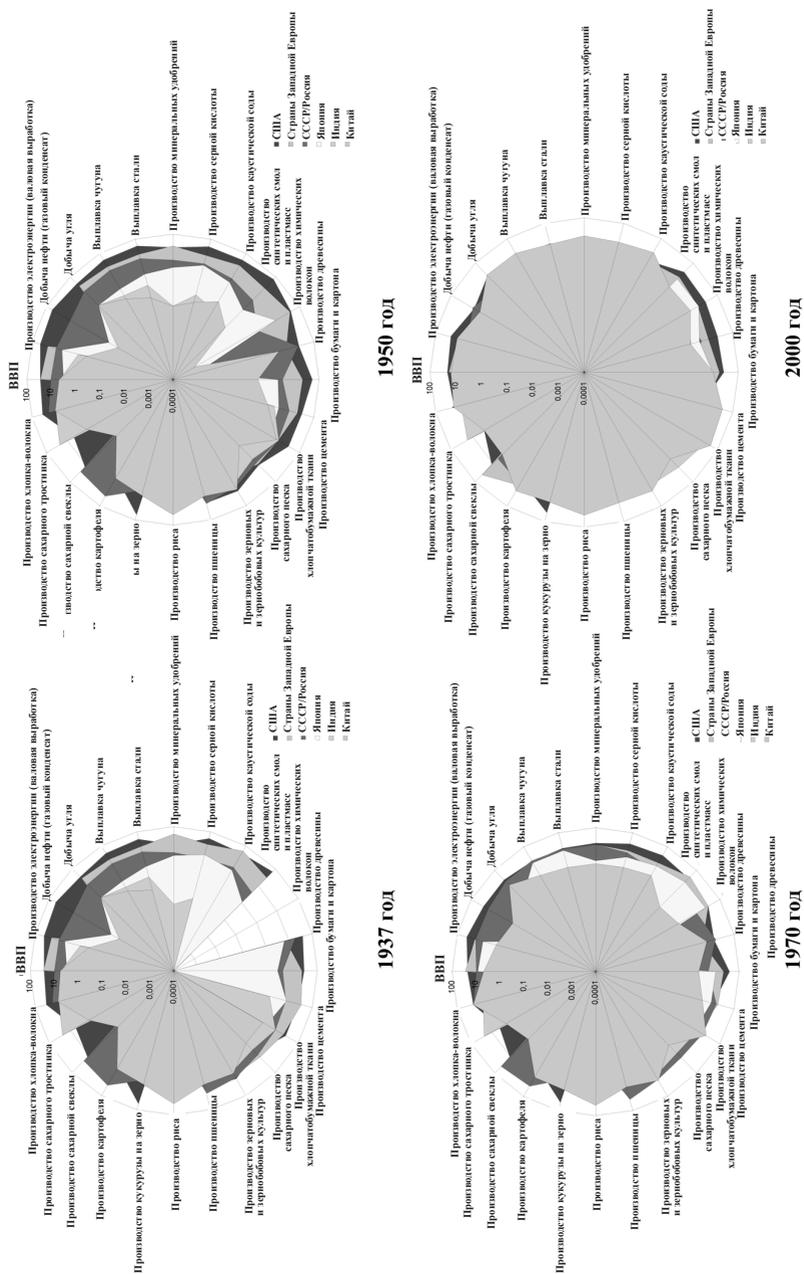


Рис. 1. Доли ведущих индустриально развитых и развивающихся стран мира в общем мировом производстве в 1937–2000 гг., %

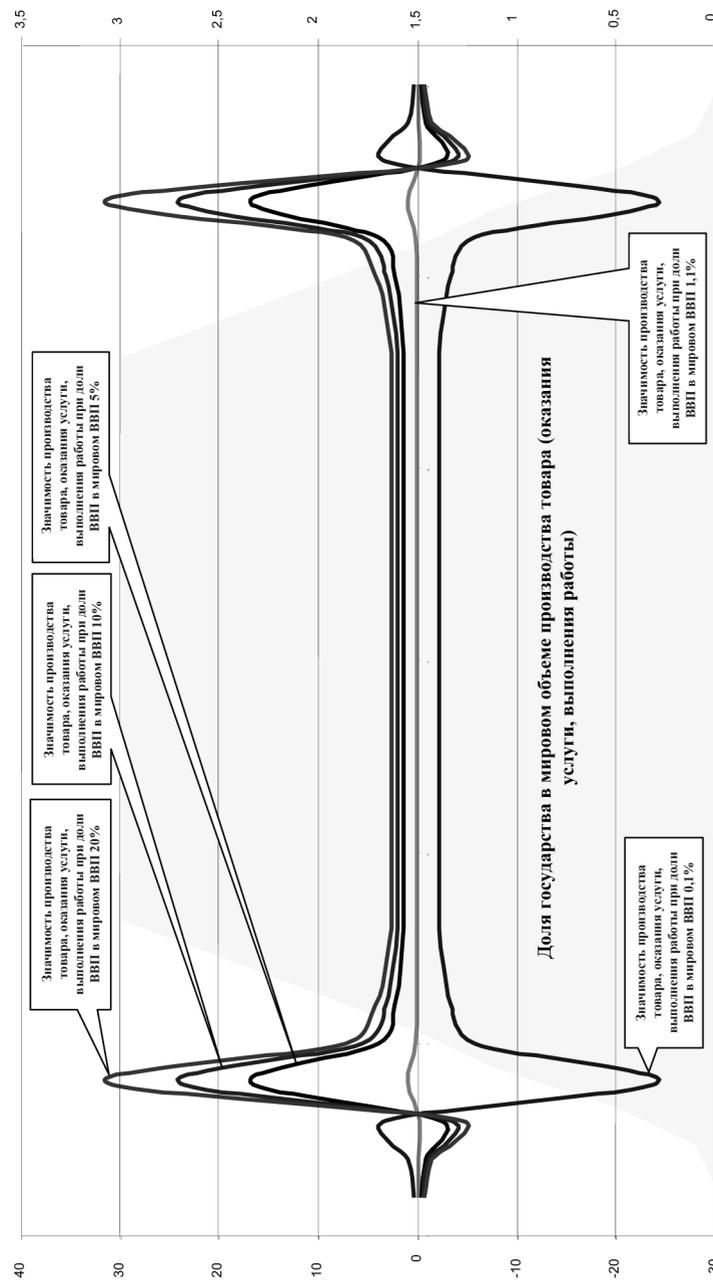


Рис. 2. Значимость для экономической мощи государства его доли в мировом производстве товара (оказании услуги, выполнении работы) в течение технологического цикла (левая шкала) и доля государства (правая шкала) в мировом производстве товара (оказании услуги, выполнении работы)

факторов: существующего (доминирующего) технологического уклада (объективной потребности национального и/или мирового хозяйства в производстве товара, оказании услуги, производстве работы); объема национального хозяйства; мировой/региональной специализации; перспектив экономического развития национального/мирового хозяйства и пр.

При этом, как представляется, следует учитывать, что в типичном технологическом цикле реализуются тренды: (а) наращивания объемов производства видов продукции, активно используемых в национальном/мировом хозяйстве (увеличения доли национального хозяйства в мировом производстве этих видов продукции); (б) стабилизации этих объемов производства (незначительного изменения доли национального хозяйства в мировом производстве) и (в) снижения объемов производства видов продукции, активно используемых в национальном/мировом хозяйстве (уменьшения доли национального хозяйства в мировом производстве этих видов продукции) (рис. 2).

Так, например, в индустриальную эпоху в США, Великобритании, Японии, Германии, Китае и России/СССР в полной мере были реализованы перечисленные тренды ежегодных объемов добычи угля (рис. 3).

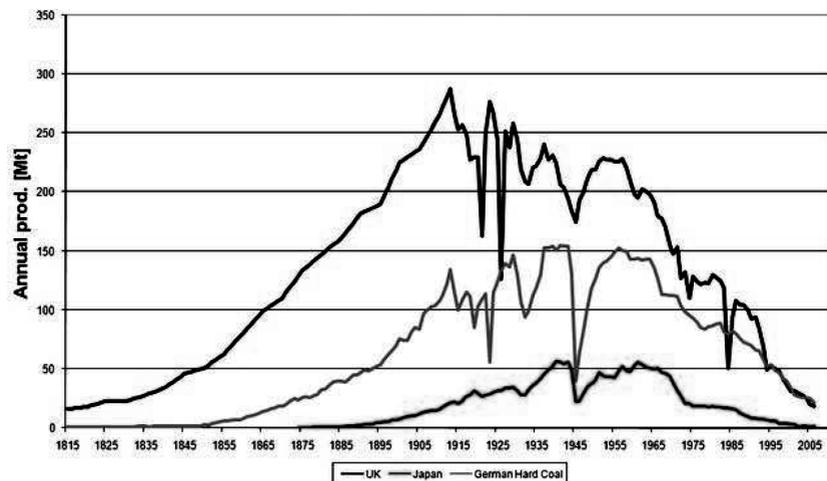


Рис. 3. Ежегодные объемы добычи каменного угля в Великобритании, Германии и Японии

Ожидается, что в США объемы добычи угля значительно сократятся после 2100 г. (рис. 4).

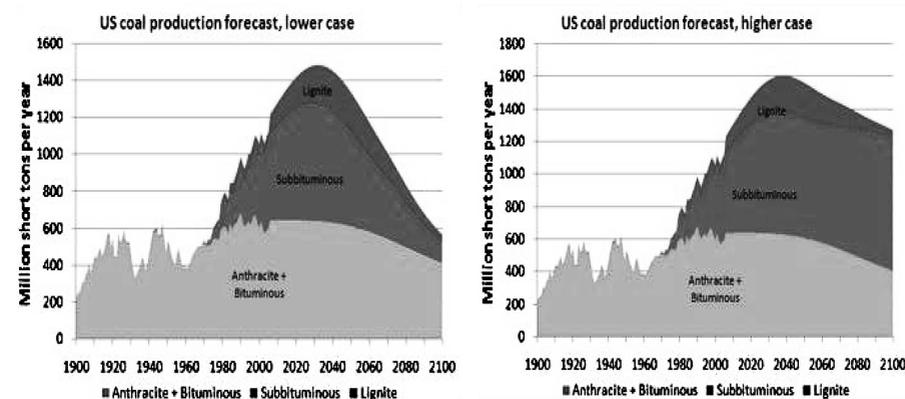


Рис. 4. Ежегодные объемы и перспективы добычи каменного угля в США

В этой связи изменение доли стран в мировой добыче угля и ее значимости для экономической мощи США, Великобритании, Германии, Франции, Японии, Китая и России в период с 1730 по 2100 гг. может быть представлена в виде соответствующих таблиц и графиков (табл. 1, 2; рис. 5).

Таким образом, вариант оценки значений показателей экономической мощи ведущих индустриально развитых и развивающихся стран мира в индустриальную эпоху: (а) долей этих стран в общемировом производстве определенных видов товаров (мировом объеме оказания услуг, выполнения работ) и (б) значимости (весов) такого производства (оказания услуг, выполнения работ) для экономической мощи Китая, США, Японии, Германии, Франции, Италии, Великобритании, стран Западной Европы, Индии, СССР/России, представлен в табл. 3 и на рис. 6.

В этом случае интегральный показатель экономической мощи j -ого государства может быть определен по формуле:

$$P_j = \left(\prod_{i=1}^I \beta_{j,i}^{\alpha_{j,i}} \right)^{1/I},$$

где: P_j – экономическая мощь j -ого государства,

$\beta_{j,i}$ – доля j -ого государства в мировом производстве i -ого вида продукции (оказании услуги, выполнении работы),

$\alpha_{j,i}$ – вес (значимость) производства i -ого вида продукции (оказания услуги, выполнения работы) для экономической мощи j -ого государства,

I – число рассматриваемых видов продукции (услуг, работ).

Таблица 1

Доля государств в мировом объеме добычи каменного угля, %

2100	12,5	0,00	0,00	0,00	0,00	82,22	10,60
2090	14,01	0,00	0,00	0,00	0,00	76,68	9,28
2080	13,33	0,00	0,01	0,00	0,00	72,31	8,11
2070	13,16	0,00	0,04	0,00	0,00	68,40	7,06
2060	13,0	0,00	0,10	0,00	0,00	64,38	6,12
2050	11,66	0,00	0,26	0,00	0,00	49,06	4,78
2040	13,5	0,00	0,48	0,00	0,00	47,44	4,76
2030	16,37	0,00	1,09	0,00	0,00	45,40	4,75
2020	15,08	0,03	1,89	0,00	0,00	42,73	4,73
2010	13,54	0,18	2,51	0,03	0,01	44,55	4,36
2000	21,7	0,69	4,56	0,10	0,03	22,20	5,74
1990	19,22	1,94	3,06	0,21	0,06	22,22	8,13
1980	19,82	3,44	2,29	0,48	0,47	17,88	18,84
1970	18,97	4,83	4,14	1,29	1,38	15,23	21,52
1960	15,38	7,69	5,46	2,15	1,96	5,10	19,60
1950	28,89	11,94	5,56	2,82	2,17	3,00	14,51
1940	28,82	13,24	23,53	2,65	3,02	2,06	9,76
1930	33,33	16,67	15,9	3,59	2,29	2,00	5,33
1920	50,00	20,00	16,67	2,35	1,44	1,67	0,94
1910	39,09	24,55	25,21	2,30	1,13	1,36	3,30
1900	33,32	31,13	20,39	4,63	1,02	1,76	1,62
1890	29,35	37,92	14,63	5,44	0,54	1,73	0,92
1880	19,94	45,94	14,69	6,06	0,31	1,38	0,69
1870	12,83	56,09	11,91	6,17	0,26	1,65	0,39
1860	10,32	63,49	9,76	6,59	0,03	1,51	0,12
1850	9,00	70,00	7,43	6,29	0,00	1,57	0,14
1840	3,83	74,47	7,23	6,38	0,00	1,70	0,19
1830	0,96	86,38	4,32	1,66	0,00	0,33	0,27
1820	0,01	86,96	3,48	1,30	0,00	0,09	0,03
1810	0,00	87,18	3,59	0,87	0,00	0,01	0,31
1800	0,00	90,91	0,91	0,36	0,00	0,01	0,03
1790	0,00	91,60	0,38	0,09	0,00	0,02	0,05
1780	0,00	91,84	0,12	0,00	0,00	0,02	0,03
1770	0,00	91,60	0,11	0,00	0,00	0,03	0,03
1760	0,00	90,91	0,08	0,00	0,00	0,04	0,04
1750	0,00	90,24	0,07	0,00	0,00	0,05	0,02
1740	0,00	92,11	0,00	0,00	0,00	0,05	0,01
1730	0,00	92,75	0,00	0,00	0,00	0,06	0,00
	США	Великобритания	Германия	Франция	Япония	Китай	СССР/Россия

Таблица 2

Значимость добычи каменного угля для экономической мощи государств

2100	0,90					0,88	0,23
2090	0,90					0,86	0,25
2080	0,95		-0,23			0,84	0,29
2070	0,99		-0,33			0,84	0,32
2060	1,03		-0,45			0,83	0,36
2050	1,10		-0,81			0,87	0,44
2040	1,07		-1,52			0,85	0,46
2030	1,02		13,25			0,83	0,47
2020	1,07	-0,25	1,83			0,83	0,50
2010	1,14	-0,60	1,33	-0,30	-0,35	0,78	0,54
2000	0,98	-3,02	0,90	-0,52	-0,56	0,88	0,46
1990	1,04	1,88	1,41	-0,80	-0,78	0,66	0,69
1980	1,03	1,09	2,04	-1,85	-2,80	0,64	0,76
1970	1,05	0,91	1,25	5,73	6,39	0,56	0,73
1960	1,18	0,82	0,99	1,87	2,53	0,94	0,76
1950	0,98	0,75	0,94	1,36	1,42	1,39	0,85
1940	0,98	0,75	0,58	1,52	0,96	2,40	0,98
1930	0,91	0,71	0,70	1,21	1,24	2,74	1,32
1920	0,78	0,69	0,73	1,88	2,72	3,99	-35,2
1910	0,80	0,66	0,67	2,00	7,98	7,07	1,79
1900	0,80	0,62	0,69	1,12	46,47	4,21	4,37
1890	0,78	0,59	0,75	1,05	-1,45	4,67	-24,9
1880	0,82	0,57	0,72	1,01	-0,74	8,41	-5,52
1870	0,86	0,57	0,77	1,07	-0,55	5,67	-2,14
1860	0,88	0,51	0,78	0,98	-0,25	7,42	-0,93
1850	0,84	0,47	0,84	0,97		7,06	-0,97
1840	1,17	0,44	0,80	0,94		6,22	-1,11
1830	-29,25	0,40	1,01	3,33		-3,07	-1,35
1820	-0,13	0,37	1,09	6,21		-1,45	-1,40
1810	-0,05	0,36	1,06	-11,8		-0,76	-1,44
1800	-0,04	0,35	-14,4	-1,60		-0,75	-1,38
1790	-0,03	0,34	-1,40	-0,69		-0,88	-0,55
1780	-0,02	0,33	-0,64	-0,27		-0,87	-0,46
1770	-0,01	0,32	-0,61	-0,27		-0,96	-0,46
1760	0,00	0,31	-0,53			-1,03	-0,50
1750	0,02	0,30	-0,50			-1,10	-0,47
1740	0,03	0,29	-0,22			-1,09	-0,36
1730	0,06	0,28	-0,23			-1,15	-0,26
	США	Великобритания	Германия	Франция	Япония	Китай	СССР/Россия

Таблица 3

Показатели экономической мощи ведущих индустриально развитых и развивающихся стран мира

	Производство энергии (валовая выработка)		Добыча нефти (включая газовый конденсат)		Добыча угля		Выплавка чугуна	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировой добыче, %	Значимость добычи	Доля в мировой добыче, %	Значимость добычи	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
1937	—	—	2,1	2,40	0,9	-12,43
1950	0,5	-2,20	0,04	-0,47	3,0	1,39	0,7	-4,28
1960	3,0	1,39	0,5	-2,20	5,1	0,94	11,0	0,64
1970	2,0	2,20	1,1	16,01	15,2	0,56	4,0	1,10
1980	4,0	1,34	4,0	1,34	17,9	0,64	7,0	0,95
1990	8,0	1,10	4,4	1,53	22,2	0,66	14,5	0,91
2000	12,5	1,07	4,9	1,72	22,2	0,88	22,7	0,87
1937	32,8	0,94	61,8	0,80	35,5	0,92	36,5	0,91
1950	41,0	0,89	51,0	0,84	28,9	0,98	45,0	0,87
1960	38,0	0,88	33,0	0,92	15,4	1,18	24,0	1,01
1970	34,0	0,88	24,0	0,97	18,9	1,05	19,0	1,05
1980	30,0	0,91	14,0	1,17	19,8	1,03	12,0	1,24
1990	27,0	0,93	10,0	1,23	19,2	1,04	10,1	1,33
2000	23,7	0,96	8,7	1,40	21,7	0,98	8,3	1,43
1937	6,8	0,56	—	—	3,6	0,84	2,3	1,27
1950	5,0	0,68	0,1	-0,48	2,2	1,42	2,0	1,58
1960	5,0	1,06	0,1	-0,57	1,9	2,53	5,0	1,06
1970	7,0	1,06	0,03	-0,59	1,4	6,39	16,0	0,74
1980	7,0	1,08	0,01	-0,45	0,5	-2,80	17,0	0,74

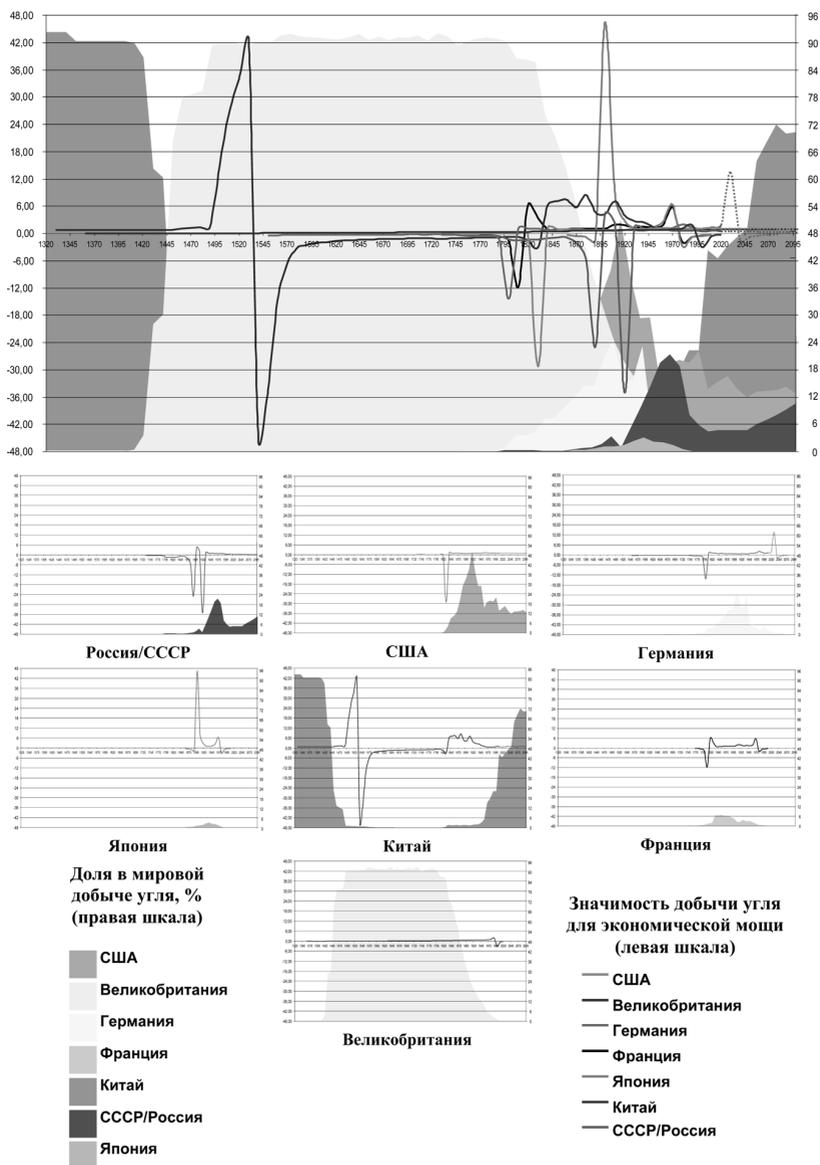


Рис. 5. Значимость добычи каменного угля для экономической мощи США, Великобритании, Германии, Франции, Китая, СССР/России и Японии

Продолжение таблицы 3

	Производство электроэнергии (валовая выработка)		Добыча нефти (включая газовый конденсат)		Добыча угля		Выплавка чугуна	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировой добыче, %	Значимость добычи	Доля в мировой добыче, %	Значимость добычи	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
	1990	6,4	1,08	-0,43	0,06	-0,78	16,0	0,73
	2000	5,9	1,06	-0,40	0,03	-0,56	14,0	0,72
Германия	1937	8,5	0,85	-0,92	9,5	0,81	12,4	0,72
	1950	5,0	1,00	-1,03	5,6	0,94	8,0	0,77
	1960	5,0	1,05	-2,58	5,5	0,99	10,0	0,73
	1970	5,0	1,10	-2,80	4,1	1,25	8,0	0,85
	1980	4,0	1,22	-0,76	2,3	2,04	7,0	0,87
	1990	3,7	1,15	-0,97,4	3,1	1,41	6,0	0,84
	2000	3,5	1,10	-0,58	4,6	0,90	5,3	0,81
	1937	4,5	0,99	-0,41	3,5	1,18	7,6	0,73
	1950	4,0	1,02	-0,39	2,8	1,36	6,0	0,79
	1960	3,0	1,31	-0,86	2,2	1,87	6,0	0,80
Франция	1970	3,0	1,33	-0,85	1,3	5,73	4,0	1,05
	1980	3,0	1,24	-0,57	0,5	-1,85	4,0	0,98
	1990	3,1	1,12	-0,71	0,2	-0,80	3,2	1,12
	2000	3,3	0,98	-0,37	0,1	-0,52	2,4	1,32
	1937	3,5	0,94	-0,22	0,1	-0,51	0,8	-4,45
	1950	2,0	1,63	-0,18	0,07	-0,43	0,4	-1,30
	1960	2,0	1,74	-0,73	0,037	-0,37	1,1	14,03
	1970	2,0	1,85	-0,70	0,011	-0,28	1,8	2,14

Продолжение таблицы 3

	Производство электроэнергии (валовая выработка)		Добыча нефти (включая газовый конденсат)		Добыча угля		Выплавка чугуна	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировой добыче, %	Значимость добычи	Доля в мировой добыче, %	Значимость добычи	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
	1980	2,0	1,72	-0,47	0,005	-0,23	1,4	3,47
	1990	1,8	1,82	-52,1	0,003	-0,18	1,1	3,21
	2000	1,7	1,87	-0,50	0,001	-0,14	1,9	1,50
Великобритания	1937	5,4	1,15	-0,61	19,3	0,66	8,3	0,92
	1950	7,0	0,96	-0,41	11,9	0,75	7,0	0,96
	1960	6,0	0,94	-0,36	7,7	0,82	6,0	0,94
	1970	5,0	0,89	-0,31	4,8	0,91	4,0	1,04
	1980	3,0	1,23	1,23	3,4	1,09	1,1	14,14
	1990	2,5	1,40	1,11	1,9	1,88	1,5	4,21
	2000	2,1	1,52	0,90	0,7	-3,02	1,9	1,78
	1937	32,0	0,96	-31,49	35,0	0,93	37,0	0,92
	1950	20,0	1,09	-0,71	27,0	0,99	22,0	1,06
	1960	17,0	1,15	-0,71	22,0	1,05	23,0	1,04
Страны Западной Европы	1970	16,0	1,17	-0,70	16,0	1,17	17,0	1,14
	1980	13,0	1,24	2,89	11,0	1,33	13,0	1,24
	1990	12,5	1,22	2,51	9,0	1,56	13,0	1,20
	2000	12,0	1,19	2,13	6,0	1,65	13,0	1,15
	1937	-	2,0	2,33	1,6	3,72
	1950	1,1	15,06	-	2,0	2,07	1,1	15,06
	1960	1,1	13,73	-	3,0	1,19	2,0	1,89

	Производство энергии (валовая выработка)		Добыча нефти (включая газовый конденсат)		Добыча угля		Выплавка чугуна	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировой добыче, %	Значимость добычи	Доля в мировой добыче, %	Значимость добычи	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
1970	1,1	11,87	—	—	2,0	1,63	2,0	1,63
1980	1,1	13,29	—	—	3,0	1,15	2,0	1,83
1990	2,0	6,50	0,01	-98,4	5,0	0,91	2,9	1,67
2000	3,8	1,28	0,973	-62,28	7,4	0,85	3,7	1,31
1937	8,1	1,07	10,1	0,97	8,7	1,04	14,1	0,85
1950	9,0	1,03	7,0	1,16	14,5	0,85	15,0	0,84
1960	12,0	0,91	14,0	0,85	19,6	0,76	18,0	0,78
1970	15,0	0,83	15,0	0,83	21,5	0,73	20,0	0,75
1980	16,0	0,81	20,0	0,75	18,8	0,76	21,0	0,74
1990	15,0	0,83	18,0	0,77	8,1	0,69	20,0	0,75
2000	5,7	0,46	9,7	0,35	5,7	0,46	7,7	0,39

СССР/Россия

Источники: Россия и страны мира, 2006. Статистический сборник. — М.: Росстат, 2006. — 366 с.; Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический ежегодник. — М.: Финансы и статистика, 1987. — 766 с.; Китайская Народная Республика. Статистический сборник. — М.: ЦСУ СССР, 1984. — С. 9 — 42; Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik, 1967. — Berlin: Staatsverlag der DDR, 1967. — 733 p.; расчеты автора.

Показатели экономической мощи ведущих индустриально развитых и развивающихся стран мира

	Производство минеральных удобрений		Производство серной кислоты		Производство каустической соды		Производство синтетических смол и пластмасс	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
1937	—	—	—	—	—	—	—	—
1950	0,1	-0,66	0,2	-0,95	0,5	-2,20	0,1	-0,66
1960	1,1	16,01	3,0	1,39	4,0	1,10	0,8	-6,84
1970	3,0	1,39	3,0	1,39	4,0	1,10	0,6	-2,99
1980	10,0	0,81	5,0	1,15	6,0	1,04	2,0	2,68
1990	15,0	0,86	15,0	1,00	15,0	1,00	3,5	2,17
2000	19,8	0,91	18,0	0,94	24,0	0,85	5,2	1,65
1937	18,7	1,12	48,0	0,85	47,0	0,85	70,0	0,77
1950	27,0	1,00	43,0	0,88	46,0	0,86	64,0	0,80
1960	25,0	1,00	32,0	0,93	40,0	0,87	41,0	0,87
1970	21,0	1,02	30,0	0,91	37,0	0,86	29,0	0,92
1980	18,0	1,07	29,0	0,92	32,0	0,89	28,0	0,92
1990	16,0	1,14	20,0	1,01	20,0	1,01	30,0	0,89
2000	12,5	1,20	18,0	1,05	10,0	1,31	33,3	0,87
1937	6,3	0,58	10,6	0,45	7,0	0,55	—	—
1950	4,0	0,79	7,0	0,56	4,0	0,79	1,1	11,53
1960	5,0	1,06	9,0	0,78	8,0	0,82	8,0	0,82
1970	4,0	1,48	8,0	0,99	11,0	0,86	17,0	0,73
1980	1,8	3,56	5,0	1,30	9,0	0,95	12,0	0,84

Китай

США

Япония

Продолжение таблицы 3

	Производство минеральных удобрений		Производство серной кислоты		Производство каустической соды		Производство синтетических смол и пластмасс		
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	
Германия	1990	1,1	19,8	4,5	1,33	3,5	1,51	12,5	0,75
	2000	0,7	-5,29	4,0	1,36	-	-	12,9	0,74
	1937	27,5	0,55	8,0	0,87	14,0	0,69	30,0	0,53
	1950	11,0	0,67	5,0	1,00	7,0	0,83	5,0	1,00
	1960	12,0	0,68	6,0	0,94	7,0	0,87	14,0	0,64
	1970	7,0	0,91	5,0	1,10	7,0	0,91	14,0	0,67
	1980	4,0	1,22	3,0	1,54	10,0	0,73	11,0	0,70
	1990	3,5	1,21	2,0	1,96	7,0	0,70	10,5	0,64
	2000	3,1	1,20	1,1	14,28	3,0	1,24	10,1	0,59
	1937	12,5	0,59	4,8	0,94	9,5	0,66	-	-
Франция	1950	10,0	0,61	4,0	1,02	5,0	0,88	2,0	2,04
	1960	10,0	0,62	4,0	1,04	5,0	0,89	5,0	0,89
	1970	6,0	0,81	4,0	1,05	4,0	1,05	5,0	0,91
	1980	4,0	0,98	4,0	0,98	4,0	0,98	5,0	0,85
	1990	2,5	1,27	2,0	1,68	3,0	1,06	5,0	0,78
	2000	1,1	11,15	1,1	12,2	2,0	1,68	5,0	0,72
	1937	3,6	0,91	5,0	0,72	8,1	0,56	-	-
	1950	3,0	1,03	4,9	0,71	3,8	0,85	1,5	2,79
	1960	3,0	1,10	4,8	0,77	3,7	0,92	7,0	0,62

Продолжение таблицы 3

	Производство минеральных удобрений		Производство серной кислоты		Производство каустической соды		Производство синтетических смол и пластмасс		
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	
Великобритания	1970	2,0	1,85	4,6	0,84	3,6	1,00	6,0	0,71
	1980	2,0	1,72	4,4	0,81	3,4	0,98	4,0	0,86
	1990	1,1	10,42	2,5	1,08	2,0	1,43	2,5	1,21
	2000	0,3	-0,92	1,5	2,45	1,1	10,42	2,0	1,43
	1937	3,2	1,69	5,1	1,19	23,0	0,62	-	-
	1950	4,0	1,35	7,0	0,96	13,0	0,73	10,0	0,81
	1960	3,0	1,53	5,0	1,04	7,0	0,86	8,0	0,81
	1970	1,6	3,05	4,0	1,04	4,0	1,04	5,0	0,89
	1980	1,7	2,54	2,0	1,94	3,0	1,23	3,0	1,23
	1990	1,1	11,87	1,1	11,87	2,5	1,44	3,0	1,12
Страны Западной Европы	2000	0,8	-4,12	0,5	-1,63	2,0	1,63	3,0	1,03
	1937	49,0	0,85	28,0	1,00	55,0	0,83	30,0	0,98
	1950	31,0	0,95	19,0	1,11	26,0	1,00	20,0	1,09
	1960	31,0	0,95	18,0	1,13	20,0	1,09	36,0	0,91
	1970	19,0	1,10	16,0	1,17	16,0	1,17	34,0	0,92
	1980	16,0	1,15	12,0	1,28	18,0	1,10	27,0	0,96
	1990	12,0	1,19	8,0	1,42	14,0	1,15	22,0	0,96
	2000	8,0	1,42	6,0	1,65	10,0	1,28	17,0	1,04

Продолжение таблицы 3

	Производство минеральных удобрений		Производство серной кислоты		Производство каустической соды		Производство синтетических смол и пластмасс	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
Индия	1937	0,06	-0,58	0,13	-0,80	-	-	-
	1950	0,1	-0,62	0,4	-1,57	0,2	-0,89	-
	1960	0,5	-1,89	0,7	-3,67	0,9	-12,42	-
	1970	1,4	3,36	1,1	11,87	1,1	11,87	-
	1980	2,0	1,83	2,0	1,83	2,0	1,83	-
СССР/Россия	1990	6,0	0,95	3,0	1,55	3,5	1,41	2,7
	2000	10,1	0,74	4,0	1,23	5,0	1,06	4,3
	1937	8,4	1,05	6,6	1,19	9,5	1,00	-
	1950	8,0	1,09	8,0	1,09	6,0	1,26	4,0
	1960	11,0	0,94	11,0	0,94	6,0	1,26	4,0
1970	18,0	0,78	13,0	0,88	7,0	1,15	5,0	
1980	20,0	0,75	17,0	0,79	8,0	1,08	5,0	
1990	18,0	0,50	16,0	0,52	7,0	0,81	4,7	
2000	8,5	0,37	5,0	0,50	6,0	0,45	3,1	

Продолжение таблицы 3
Показатели экономической мощи ведущих индустриально развитых и развивающихся стран мира

	Производство химических волокон		Производство древесины		Производство бумаги и картона		Производство цемента	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
Китай	1937	-	-	-	-	-	-	-
	1950	-	3,0	1,39	0,3	-1,27	1,1	16,01
	1960	0,3	-1,27	8,0	0,73	2,0	2,20	5,0
	1970	1,1	16,01	6,0	0,85	2,0	2,20	4,0
	1980	3,0	1,69	7,0	0,95	3,0	1,69	9,0
США	1990	4,0	1,96	4,0	1,96	6,0	1,52	20,0
	2000	6,0	1,52	1,9	4,30	10,9	1,14	36,4
	1937	-	-	37,0	0,91	28,7	0,98	24,7
	1950	37,0	0,92	22,0	1,07	49,0	0,85	29,0
	1960	23,0	1,03	16,0	1,16	41,0	0,87	18,0
Япония	1970	26,0	0,95	13,0	1,21	37,0	0,86	12,0
	1980	26,0	0,95	10,0	1,34	33,0	0,88	8,0
	1990	27,0	0,92	15,0	1,12	30,0	0,89	7,0
	2000	28,0	0,91	23,5	0,96	26,6	0,92	5,4
	1937	-	-	5,7	0,61	2,25	1,31	7,5
1950	7,0	0,56	4,1	0,78	2,0	1,58	3,0	
1960	17,0	0,60	7,9	0,82	6,0	0,95	7,0	
1970	18,0	0,71	7,9	0,99	10,0	0,89	10,0	
1980	12,0	0,84	5,2	1,27	11,0	0,87	10,0	
1990	13,0	0,74	4,8	1,20	10,0	0,82	7,0	

Продолжение таблицы 3

	Производство химических волокон		Производство древесины		Производство бумаги и картона		Производство цемента		
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	
	2000	14,0	0,72	1,27	9,8	0,83	4,9	1,19	
	1937	-	-	1,49	4,7	1,17	12,3	0,72	
Германия	1950	10,0	0,70	0,97	4,0	1,16	8,0	0,77	
	1960	9,0	0,77	1,25	5,0	1,05	8,0	0,81	
	1970	8,0	0,85	1,57	4,0	1,28	7,0	0,91	
	1980	6,0	0,94	2,14	4,0	1,22	4,0	1,22	
	1990	5,5	0,80	3,7	1,04	4,8	0,87	3,0	1,24
	2000	5,0	0,85	4,2	0,95	5,6	0,79	2,3	1,63
	1937	-	-	2,0	2,19	4,5	0,99	5,3	0,89
	1950	5,0	0,88	2,1	1,95	3,0	1,28	6,0	0,79
Франция	1960	5,0	0,89	2,2	1,81	4,0	1,04	4,0	1,04
	1970	4,0	1,05	2,1	1,97	3,0	1,33	5,0	0,91
	1980	2,0	1,96	1,4	4,04	3,0	1,24	3,0	1,24
	1990	2,0	1,79	2,1	1,57	3,0	1,06	2,0	1,68
	2000	2,0	1,68	2,7	1,17	3,1	1,03	1,2	6,38
	1937	-	-	0,7	-3,26	2,0	1,68	5,2	0,70
	1950	6,0	0,63	0,7	-3,76	1,1	11,87	4,0	0,82
	1960	6,0	0,67	0,5	-1,74	2,0	1,74	5,0	0,75
Италия	1970	5,0	0,80	0,5	-1,80	3,0	1,17	6,0	0,71
	1980	3,0	1,09	0,2	-0,74	3,0	1,09	5,0	0,74
	1990	1,1	10,42	0,3	-0,82	2,9	0,93	4,0	0,72
	2000	0,5	-1,43	0,4	-1,11	2,8	0,96	2,4	1,13

Продолжение таблицы 3

	Производство химических волокон		Производство древесины		Производство бумаги и картона		Производство цемента		
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	
	1937	-	-	-2,12	9,0	0,89	9,0	0,88	
	1950	10,0	0,81	-4,50	6,0	1,04	7,4	0,94	
Великобритания	1960	8,0	0,81	-1,35	6,0	0,94	4,2	1,17	
	1970	7,0	0,74	0,1	-0,65	4,0	1,04	2,1	1,93
	1980	3,0	1,23	0,05	-0,45	2,0	1,94	0,9	-12,79
	1990	1,5	2,79	0,3	-0,94	2,0	1,63	0,8	-5,07
	2000	0,9	-10,74	0,6	-2,59	2,1	1,52	0,8	-4,12
	1937	-	-	7,0	1,71	22,0	1,07	33,0	0,95
	1950	33,0	0,93	6,0	1,82	20,0	1,09	19,0	1,11
	1960	30,0	0,96	5,0	2,02	20,0	1,09	18,0	1,13
Страны Западной Европы	1970	26,0	1,00	2,34	21,0	1,07	19,0	1,10	
	1980	15,0	1,17	4,0	2,29	20,0	1,06	13,0	1,24
	1990	14,0	1,16	7,0	1,52	19,5	0,99	10,0	1,28
	2000	13,0	1,15	10,0	1,28	19,0	1,00	8,0	1,42
	1937	-	-	-	-	-	-	1,4	4,84
	1950	-	-	1,1	15,06	0,2	-0,89	2,0	2,07
	1960	-	-	1,1	13,73	0,7	-3,04	2,0	1,89
	1970	-	-	7,0	0,58	0,8	-4,33	2,0	1,63
Индия	1980	-	-	7,0	0,65	1,0	-62,71	2,0	1,83
	1990	3,0	1,55	4,0	1,23	1,0	34,94	4,0	1,23
	2000	4,0	1,23	2,0	2,39	1,2	10,86	6,0	0,95

Продолжение таблицы 3

	Производство химических волокон		Производство древесины		Производство бумаги и картона		Производство цемента	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
1937	-	-	18,8	0,76	3,7	1,73	6,7	1,18
1950	1,1	23,73	20,0	0,75	3,0	2,06	8,0	1,09
1960	6,0	1,26	20,0	0,75	4,0	1,62	14,0	0,85
1970	7,0	1,15	15,0	0,83	5,0	1,40	16,0	0,81
1980	8,0	1,08	11,0	0,94	5,0	1,39	14,0	0,85
1990	6,0	0,90	10,0	0,63	4,9	0,91	13,0	0,56
2000	3,0	0,73	5,3	0,48	1,6	1,71	1,97	1,16
СССР/Россия								

	Производство хлопчатобумажной ткани		Производство сахарного песка		Производство зерновых и зернобобовых культур		Производство пшеницы	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
1937	2,0	2,50	1,8	2,84	9,0	0,79	7,8	0,84
1950	8,0	0,73	0,7	-4,28	16,0	0,55	9,0	0,69
1960	13,0	0,59	0,8	-6,84	12,0	0,61	9,0	0,69
1970	20,0	0,51	2,0	2,20	16,0	0,55	9,0	0,69
1980	27,0	0,56	3,0	1,69	18,0	0,64	12,0	0,75
1990	35,0	0,65	4,0	1,66	19,0	0,92	14,0	1,03
2000	47,2	0,70	5,4	1,62	19,5	0,91	17,0	0,96
Китай								

Продолжение таблицы 3

	Производство хлопчатобумажной ткани		Производство сахарного песка		Производство зерновых и зернобобовых культур		Производство пшеницы	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
1937	25,0	1,02	6,0	1,83	15,9	1,19	11,6	1,34
1950	28,0	0,99	9,0	1,51	19,0	1,12	17,0	1,17
1960	21,0	1,06	7,0	1,65	19,0	1,09	15,0	1,19
1970	14,0	1,17	6,0	1,73	15,0	1,14	12,0	1,25
1980	8,0	1,48	6,0	1,72	17,0	1,09	15,0	1,14
1990	6,9	1,63	6,0	1,69	16,6	1,08	12,0	1,22
2000	5,3	1,81	6,0	1,68	16,2	1,09	10,3	1,30
1937	3,0	0,97	-	-	2,3	1,31	-	-
1950	4,0	0,79	-	-	2,0	1,58	-	-
1960	7,0	0,88	-	-	2,0	2,46	-	-
1970	6,0	1,15	-	-	1,4	6,10	-	-
1980	4,0	1,51	-	-	0,8	-9,37	-	-
1990	2,0	2,72	0,2	-1,17	0,7	-5,29	0,05	-0,63
2000	0,95	-36,79	0,57	-3,36	0,6	-3,82	0,11	-0,85
1937	4,0	1,31	5,9	1,02	3,0	1,63	2,6	1,90
1950	3,0	1,46	3,0	1,46	1,5	3,97	2,2	2,09
1960	3,0	1,54	3,0	1,54	1,7	3,18	2,6	1,75
1970	2,0	2,56	3,0	1,62	1,4	5,28	2,5	1,94
1980	2,0	2,43	3,0	1,54	1,4	5,01	2,3	2,00
1990	1,3	5,19	3,3	1,14	1,8	2,32	3,0	1,24
2000	0,65	-3,16	3,6	1,06	2,2	1,77	3,7	1,04
США								
Япония								
Германия								

	Производство хлопчатобумажной ткани		Производство сахарного песка		Производство зерновых и зернобобовых культур		Производство пшеницы	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
Франция	1937	4,0	1,07	3,6	1,16	1,57	4,8	0,94
	1950	3,0	1,28	4,0	2,0	2,04	5,0	0,88
	1960	3,0	1,31	5,0	2,0	2,07	5,0	0,89
	1970	3,0	1,33	4,0	3,0	1,33	4,0	1,05
	1980	2,0	1,96	5,0	3,0	1,24	5,0	0,85
	1990	1,2	6,38	4,3	3,1	1,03	5,5	0,68
	2000	0,8	-6,24	3,5	3,2	1,00	6,4	0,63
Италия	1937	3,0	1,06	1,3	4,43	1,68	4,5	0,77
	1950	2,0	1,63	1,9	1,82	1,96	4,5	0,76
	1960	2,0	1,74	1,9	1,87	-16,66	2,8	1,19
	1970	2,0	1,85	1,9	2,01	3,11	3,7	0,98
	1980	2,0	1,72	1,4	3,71	-10,25	2,5	1,29
	1990	2,1	1,38	1,2	5,45	-19,36	2,0	1,43
	2000	2,4	1,15	1,15	6,81	-49,16	1,3	4,16
Великобритания	1937	7,0	1,00	1,0	4,80	-7,45	1,0	49,61
	1950	5,9	1,05	2,3	2,28	13,39	1,5	4,47
	1960	2,9	1,58	1,7	3,35	24,79	1,2	7,80
	1970	1,8	2,42	1,4	4,36	12,66	1,6	3,14
	1980	0,9	-16,17	1,1	19,92	17,52	1,3	4,86
	1990	0,5	-1,63	1,1	11,87	11,87	2,2	1,43
	2000	0,1	-0,47	1,1	16,72	7,21	2,8	1,08

	Производство хлопчатобумажной ткани		Производство сахарного песка		Производство зерновых и зернобобовых культур		Производство пшеницы	
	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства	Доля в мировом производстве, %	Значимость производства
Страны Западной Европы	1937	19,0	1,13	13,0	1,29	1,38	14,0	1,26
	1950	9,0	1,49	8,0	1,57	2,36	6,0	1,82
	1960	9,0	1,48	9,0	1,48	2,35	6,0	1,82
	1970	8,0	1,56	8,0	1,56	2,01	5,0	2,01
	1980	7,0	1,63	9,0	1,45	1,97	6,0	1,77
	1990	7,0	1,57	9,5	1,36	1,52	10,0	1,28
	2000	7,0	1,52	10,0	1,28	1,34	16,0	1,07
Индия	1937	8,0	0,78	4,7	1,05	0,81	4,4	1,10
	1950	10,0	0,62	4,0	1,04	0,65	4,0	1,04
	1960	11,0	0,55	6,0	0,73	0,57	4,0	0,94
	1970	8,0	0,54	6,0	0,63	0,49	6,0	0,63
	1980	8,0	0,61	4,0	0,91	0,58	7,0	0,65
	1990	17,0	0,56	9,3	0,76	0,74	10,0	0,65
	2000	28,1	0,51	15,4	0,62	0,69	13,0	0,66
СССР/Россия	1937	8,0	1,08	8,9	1,03	0,83	19,0	0,76
	1950	9,0	1,03	7,0	1,16	0,91	19,0	0,77
	1960	12,0	0,91	10,0	0,98	0,88	26,0	0,69
	1970	14,0	0,85	11,0	0,94	0,83	31,0	0,65
	1980	15,0	0,83	8,0	1,08	0,90	22,0	0,73
	1990	14,0	0,55	7,9	0,70	0,59	20,0	0,48
	2000	2,8	0,78	1,3	3,06	0,71	5,9	0,45

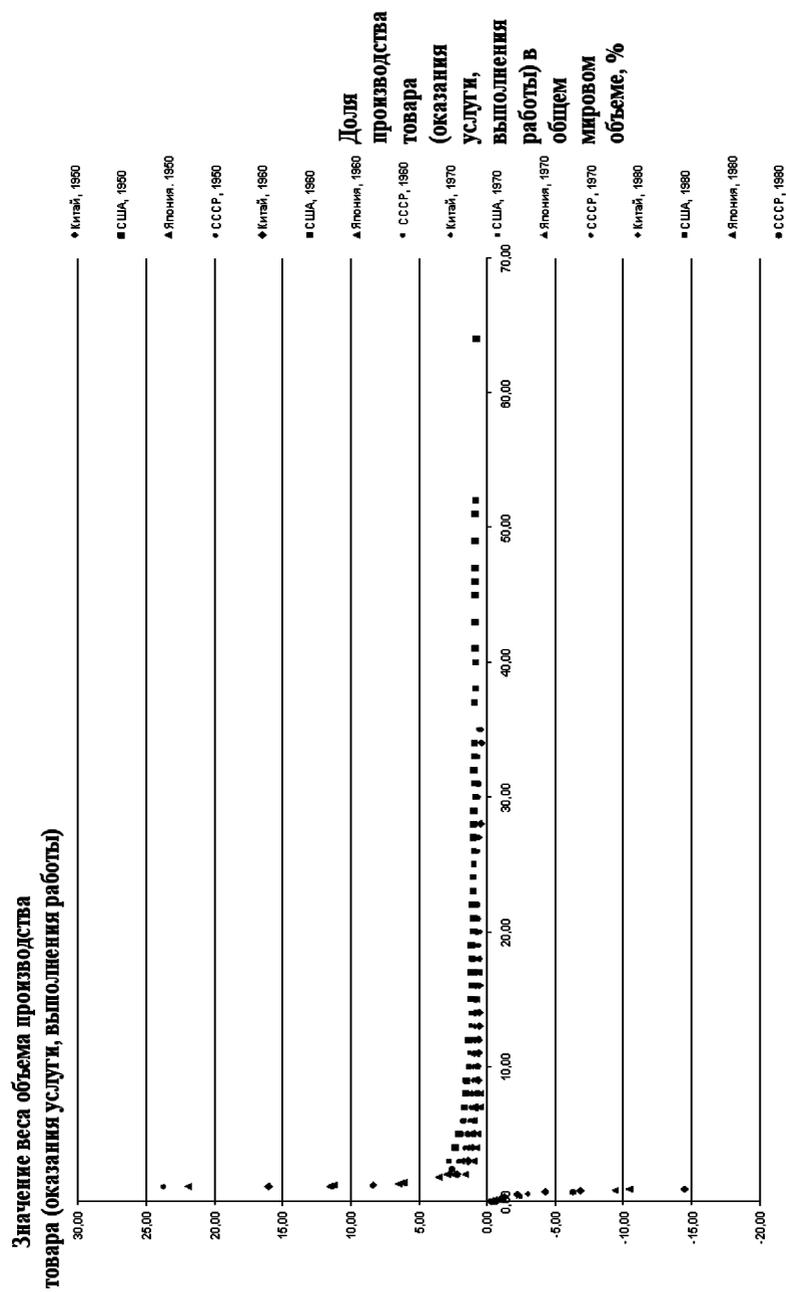


Рис. 6. Вес объемов производства товаров (оказания услуг, выполнения работ) в ведущих индустриально развитых и развивающихся странах мира в индустриальную эпоху

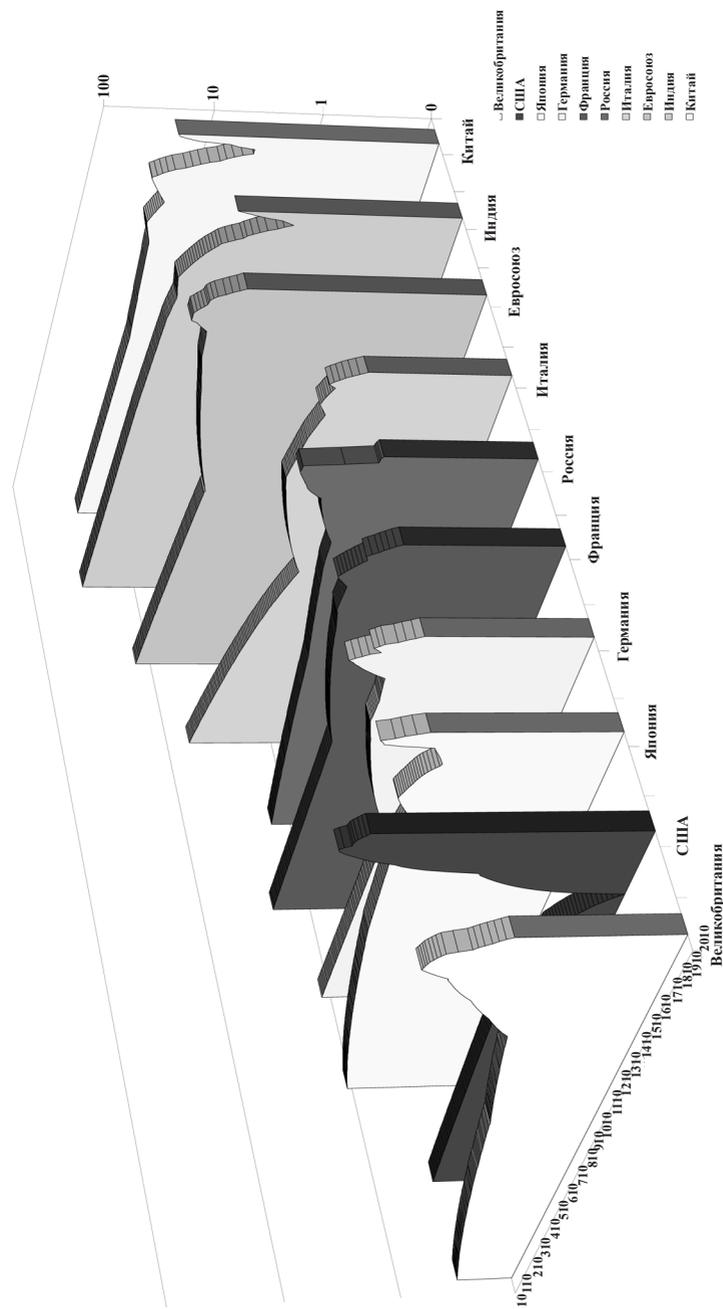


Рис. 7. Экономическая мощь ведущих государств мира с 1 по 2030 гг.

Исследования показали, что значения интегрального показателя экономической мощи коррелируют с соответствующими значениями доли валового внутреннего продукта соответствующих государств в мировом валовом продукте.

Если допустить, что такой подход может быть распространен на доиндустриальную и постиндустриальную эпохи, то экономическая мощь ведущих (в настоящее время) государств может быть представлена долями их валового внутреннего продукта в мировом валовом продукте (рис. 7).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гордиенко Д.В., Яковлева Н.Г.* Мировой финансово-экономический кризис и обеспечение экономической безопасности государства. Монография. – М., 2013.

2. *Гордиенко Д.В.* Обеспечение экономической безопасности государства в условиях кризиса. Учебное пособие. – М., 2012.

3. *Гордиенко Д.В.* Основы экономической безопасности государства. Курс лекций. Учебно-методическое пособие. – М., 2009.

4. *Гордиенко Д.В.* Экономическая мощь ведущих индустриально развитых и развивающихся стран мира / Математика, информатика, естествознание в экономике и обществе (МИЕСКО-2015). Труды Всероссийской научной конференции. В 2 т. Т. 2. – М., 2015.

5. *Гордиенко Д.В.* Экономическая мощь ведущих индустриально развитых и развивающихся стран мира / IX Международная Кондратьевская конференция «Новая модель экономического роста: теоретические конструкции и реальная политика». Доклады и тезисы участников IX Международной Кондратьевской конференции. Москва, 11–12 ноября 2014 г. – М., 2014.

6. *Мэддисон Э.* Контуры мировой экономики в 1 – 2030 гг. Очерки по макроэкономической истории. – М., 2012.

7. *Maddison Angus.* Contours of the World Economy, 1 – 2030 AD. Essays in Macro-Economic History. – Oxford University Press, 2007.

8. *Maddison Angus.* The World Economy: Historical Statistics. – OECD, Paris, 2003.

9. *Maddison Angus.* The World Economy: A Millennial Perspective. – OECD, Paris, 2001.

10. *Maddison Angus.* Chinese Economic Performance in the Long Run. – OECD, Paris, 1998.

11. *Maddison Angus.* Phases of Capitalist Development. – Oxford University Press, 1982.

Д.В. Гордиенко,

д-р воен. наук, профессор,

действительный член (академик) Академии военных наук

E-mail: gordienko@ane.ru

УДК 338.1

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ И ВОЗМОЖНЫЕ МЕРЫ ПО ЕГО СОКРАЩЕНИЮ

Ю.В. Синько, Е.В. Кособокова, С.А. Савина

Аннотация. В статье обсуждаются проблемы пенсионного обеспечения в Российской Федерации, по сравнению с развитыми странами, где пенсионные системы прошли многочисленные этапы реформирования. Показано, что основной макроэкономической угрозой выступает проблема дефицита пенсионной системы РФ.

Ключевые слова: демографический кризис, инфляция, минимальный размер оплаты труда, пенсионная система, пенсионное обеспечение, пенсионный фонд, производительность труда, трудоспособное население, трудовые пенсии, тарифная политика.

Abstract. The problems of pension provision has seriously worsened in the Russian Federation, in comparison with developed countries, where pension systems have passed many stages of reform. Main macroeconomic threat is the problem of the deficit of the Russian pension system.

Keywords: demographic crisis, inflation, the minimum wage, the pension system, the pension system, pension Fund, productivity, working-age population, the labour pension, tariff policy.

На протяжении многих десятилетий вопросы пенсионного обеспечения выступают одними из главных в области социально-экономической политики государства.

Пенсионное обеспечение по своей сути выражает согласование экономических интересов нетрудоспособных членов общества с остальной его частью, создающей материальные блага.

На сегодняшний день проблемы пенсионного обеспечения серьезно обострились в Российской Федерации, по сравнению с развитыми странами, где пенсионные системы возникли более 100 лет назад и прошли многочисленные этапы реформирования.

Основной макроэкономической угрозой большинство специалистов считают проблему дефицита пенсионной системы РФ. Глав-

ной причиной разбалансированности пенсионной системы России является нарушение страховых принципов, как в законодательных нормах, так и в практике ее функционирования. Дефицит средств в ней покрывается за счет средств федерального бюджета, сохраняя ее как систему пенсионного обеспечения, что противоречит целям реформ.

Необходимо определить совокупность причин, оказывающих отрицательное воздействие на обеспечение пенсионных обязательств РФ. Так, дефицит пенсионной системы в 2013 г. составлял 1,08 трлн руб., в 2014–2015 гг. он запланирован на уровне 1,2–1,3 трлн руб. В долгосрочной перспективе недостаток собственных средств относительно к размеру ВВП прогнозируется на уровне 2,2–2,4% (табл. 1).

Таблица 1

Прогноз дефицита средств в распределительном компоненте бюджета обязательного пенсионного страхования [1; 2]

Показатель	2015	2020	2030	2040	2050
Объем, трлн руб.	-1,3	-3,2	-6,5	-13,4	-23,9
Доля ВВП, %	1,5	2,4	2,2	2,3	2,4

С макроэкономической позиции величина такого дефицита вполне может быть управляемой, и она не является серьезной предпосылкой дестабилизации пенсионной системы страны. Но в случае сохранения такого размера дефицита это неизбежно приведет к понижению коэффициента замещения средней трудовой пенсии с 39 до 24% средней заработной платы в экономике. В этой связи следует определить основные факторы, оказывающие влияние на образование данного дефицита.

Проанализируем институциональные причины дефицита Пенсионного фонда России. Пенсионная система РФ является динамически меняющейся экономической системой, имеющей много компонентов. Ее устойчивое функционирование находится в зависимости от совокупности факторов (макроэкономических, трудовых, демографических),

от формы государственного пенсионного обеспечения (солидарно-страховой, накопительной, бюджетной).

Регулирование государством внешних факторов развития пенсионной системы предусматривает:

- в области макроэкономики: увеличение производительности труда, снижение инфляции, повышение заработной платы, ликвидацию теневой экономики;

- в области рынка труда: создание новых рабочих мест и сокращение уровня безработицы, препятствие сокрытию заработной платы;

- в сфере демографии: увеличение рождаемости, снижение смертности в детском и трудоспособном возрастах, контроль внешней трудовой миграции, повышение качества здравоохранения и профилактики заболеваемости.

Специалисты Всемирного банка с конца XX в. выражают уверенность в том, что при солидарно-распределительной пенсионной модели, финансирующей накопленные пенсионные обязательства из текущих страховых поступлений, демографический кризис неминуемо приведет либо к высокому увеличению нагрузки на страхователей (или федеральный бюджет), либо к сокращению размера пенсий.

Демографический кризис прогнозировали и к концу XX в., и ко второму десятилетию XXI в., а последние прогнозы демографов относятся уже к середине XXI в. Для устранения негативных демографических последствий в целях долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы предлагается отказаться от базового принципа – солидарности поколений – в пользу индивидуально-накопительных методов пенсионного страхования.

Накопительные методы способны устранить оказание прямого воздействия уменьшения численности младших поколений на финансовую обеспеченность пенсионных обязательств [5]. Чтобы определить в какой степени это суждение верно, проанализируем макроэкономические параметры, используемые при прогнозировании развития пенсионной системы.

Первым параметром является продолжительность жизни населения после выхода на пенсию. Прогнозируется, что этот показатель в 2016 г. составит около 20,3 года, а к 2030 г. на уровне 21,5 года, т.е. в течение такого времени среднестатистический пенсионер будет получать пенсию. Следующий параметр – это численность наемных

работников. По прогнозу Росстата, численность наемных работников будет постепенно снижаться с 47,2 млн человек в 2013 г. до 45,3 млн к 2030 г. и сохранится на таком уровне до 2040-х гг. Таким образом, до 2030 г. нагрузка пенсионной системы на работающих по найму будет увеличиваться, а к началу 2030-х гг. количество получателей трудовой пенсии окончательно сравняется с количеством наемных работников (рис. 1).



Рис. 1. Прогноз численности получателей трудовых пенсий, млн чел. [3]

Для того чтобы дать ответ, в какой степени это будет отрицательно влиять на устойчивость пенсионной системы, исследуем текущее положение. В настоящий момент паритет трудоспособного населения и пенсионеров не является существенно критичным: на сто людей пенсионного возраста приходится порядка 120 работающих по найму, однако сейчас, по результатам 2013 г., каждый пятый субъект РФ имеет соответствие работающих и пенсионеров всего один к одному. Исходя из этого соотношения, тариф страховых взносов должен быть в размере 33,5% от зарплаты, чтобы сохранить трудовые пенсии в плановом периоде на уровне 40% текущей средней заработной платы в экономике.

Основной причиной соотношения пенсионеров и трудоспособного населения почти один к одному является то, что не все занятые платят в

Пенсионный фонд РФ. По данным Росстата, доля лиц трудоспособного возраста составляет 63,2% численности постоянного населения, а удельный вес населения старше трудоспособного возраста – 20,9%, т.е. на сто лиц старше трудоспособного возраста приходится 302 трудоспособного человека (соотношение 1:3,02). Впрочем, как было отмечено, не все отчисляются в Пенсионный фонд РФ. Для того чтобы показать, в какой степени это будет отрицательно влиять на устойчивость пенсионной системы, просчитаем процент пенсионных отчислений, если бы совершались 2 условия:

1) в полном размере поступали страховые взносы от всего трудоспособного населения;

2) только лица старше трудоспособного возраста имели право на получение трудовой пенсии (нет «досрочников» и «льготников»).

При данных обстоятельствах необходимый тариф страховых взносов в Пенсионный фонд РФ мог бы составить не более 13% (т.е. почти в 2 раза меньше нынешнего уровня) для того, чтобы обеспечить минимальный 40%-ный коэффициент замещения текущей средней начисленной заработной платы в экономике всем получателям пенсии.

Однако в реальности возрастающее число индивидуальных предпринимателей образуют собственные пенсионные права на льготных условиях – на основе минимального размера оплаты труда. Вследствие чего размер отчислений данной категории граждан приблизительно в три раза меньше отчислений обычного работника по найму. Следовательно, наиболее значительная финансовая нагрузка по обеспечению системы обязательного пенсионного страхования ложится на наемных работников.

Понижение тарифа страховых взносов без уменьшения количества пенсионеров и величины пенсий достижимо лишь при возрастании числа уплачивающих взносы.

Таким образом, для того чтобы обеспечить финансовую стабильность бюджета Пенсионного фонда РФ, следует принять меры по улучшению экономических, социально-трудовых и демографических факторов, которые будут направлены, с одной стороны, на повышение и рост численности трудоспособного населения, а с другой стороны – на наиболее динамичное привлечение всех секторов рынка труда в инициативное формирование своих пенсионных прав на основе ликвидации «теневых» заработных плат. Следует отметить, что результат

от данных мер начнет проявляться только лишь в средне- или долгосрочной перспективе. В связи с этим государству необходимо уделять особенное внимание тем факторам, на которые оно может оказывать влияние.

В устоявшейся экономической и демографической среде невозможно сформировать продуктивную пенсионную систему лишь за счет реорганизации внутри самой пенсионной системы. Без соответствующей трансформации макроэкономических факторов с учетом организованных границ пенсионной системы любые попытки уравновесить ее баланс приведут к росту тарифа страховых платежей либо к поиску новых налоговых рычагов финансирования и к методам сокращения количества пенсионеров (повышение пенсионного возраста выхода на пенсию, возрастание требований трудового стажа, приостановка повышения пенсии, сокращение пенсионных льгот работающих пенсионеров).

Проанализируем, каким образом внутренние и внешние факторы могут повлиять на устойчивость российской пенсионной системы.

Оптимизация условий формирования пенсионных льгот в данном обстоятельстве значительного смысла не имеет, так как недостаточность финансовых ресурсов не повлияет существенным образом на бюджет Пенсионного фонда.

Если сослаться на основной принцип страховой пенсионной системы – соответствие пенсионных обязательств аккумулированным страховым правам, к основным причинам дефицита финансовых ресурсов относятся (табл. 2):

- недостаточность 4 п.п. тарифа на субсидирование базовой составляющей трудовой пенсии;
- отвлечение 6 п.п. тарифа от распределительной составляющей пенсионной системы на накопительную часть трудовой пенсии, экономическая тяжесть вследствие этого возрастает;
- недостаточность тарифа на выплату преждевременных и льготных пенсий;
- недостаток около 5 п.п. тарифа на финансирование страховой части трудовой пенсии.

Все вышеизложенные проблемы, отражающие недостаточность тарифа по всем ключевым видам выплат из Пенсионного фонда России, вызваны воздействием факторов внешней среды, не зависящих от пенсионной системы.

Таблица 2
Причины дефицита бюджета ПФР в расчете на 2013 г., млрд руб. [1]

Дефицит бюджета ПФР	-1070,4
в том числе:	
ФБР*	-583,4
доходы	1434,0
в том числе:	
солидарная часть тарифа	1104,2
трансферт по выпадающим доходам	329,9
расходы	2017,4
в том числе:	
выплата ФБР	1906,8
в том числе досрочникам по старости	145,0
расходы на погребение	7,8
начисленные, но не уплаченные страховые взносы	3,9
обеспечение текущей деятельности фонда	99,0
СЧТП**	-487,0
доходы	1694,2
в том числе:	
страховые взносы	1661,9
дополнительный тариф на досрочников	24,7
расходы	2181,2
выплата СЧТП без валоризации	2181,2
в том числе досрочникам по старости	177,0

*фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии.

**страховая часть трудовой пенсии.

За прошедший период со дня принятия пенсионной реформы в 2002 г. тариф на страховую часть трудовой пенсии сократился с 9,86% в 2002 г. до 9,33% в 2009 г. Основанием этого следует считать продолжительное отсутствие индексации базы начисления страховых платежей (взносы были изменены в 2005 г.). Еще одним обстоятельством сокращения эффективного тарифа страховой части является отток средств в накопительную часть пенсионной системы. Начиная с 2002 г. возросла численность лиц в составе застрахованных лиц, родившихся позднее 1967 г.

В результате неэффективной тарифной политики (как текущей, так и долгосрочной) финансовая стабильность пенсионной системы РФ на сегодняшний момент построена на субсидировании за счет средств

выделяемых из федерального бюджета. В 2014 г. недостаток средств Пенсионного фонда достиг 1,09 трлн руб., что составило 1,4% от ВВП. Исходя из этого, дефицит тарифа достиг 7,6% от фонда заработной платы. Сдерживать дефицит на сегодняшнем уровне получится исключительно за счет поэтапного понижения коэффициента замещения и невыполнения нормативов роста пенсии и минимального прожиточного минимума (табл. 3).

Таблица 3
Прогноз дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ [1; 2]

Показатель	2014	2015	2020	2030	2040	2050
Всего, млрд руб.	1094,2	1229,8	3063	6386	13 292	24 175
в % ВВП	1,4	1,5	2,4	2,2	2,3	2,3
в % тарифа с действующим «потолком»	7,6	7,8	11,7	11,2	11,6	11,6
в том числе:						
дефицит по ФБР*, млрд руб.	707,1	775,9	1836	3577	7697	13 674
в % ВВП	1,0	1,0	1,4	1,2	1,3	1,3
в % тарифа	4,9	4,9	7,1	6,2	6,7	6,5
дефицит по СЧТП**, млрд руб.	400,0	453,9	1227	2808	5595	10 501
в % ВВП	0,6	0,6	0,8	0,9	1,0	1,1
в % тарифа	2,8	2,8	4,7	4,8	4,9	5,0

*фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии.

**страховая часть трудовой пенсии.

Дефицит страховой части трудовой пенсии ниже, по сравнению с дефицитом ее установленного базового размера. Тем не менее в долгосрочной перспективе дефицит страховой части трудовой пенсии увеличится в 2 раза и составит от 0,9 до 1,1% ВВП. А если рассматривать дефицит по установленному базовому размеру, то до 1,2–1,4% от ВВП.

На основе произведенного анализа причин дефицита страховой части пенсионной системы можно сделать вывод, что разрешением проблемы финансовой обеспеченности пенсионных обязательств является устранение обнаруженных факторов, которые оказывают влияние на нынешний дефицит:

- недостаточность страхового тарифа на сформированные пенсионные права пенсионеров (несбалансированная тарифная политика);

■ правовые основания для нестрахового перераспределения пенсионных прав (льготные и досрочные виды пенсий).

Следует компенсировать финансовые ресурсы, изымаемые из солидарного перераспределения на формирование индивидуально-накопительных прав будущих поколений.

Несмотря на это, многие специалисты рассматривают другие альтернативы разрешения проблемы дефицита Пенсионного фонда:

1. Увеличение пенсионного возраста.
2. Ограничение или невыплата трудовой пенсии работающим пенсионерам.
3. Расширение роли индивидуальной накопительной составляющей пенсионного страхования.
4. Ограничение индексации пенсий [4].

Но рассматриваемые выше альтернативные варианты реформирования пенсионной системы сталкиваются с институциональными расхождениями в страховой пенсионной системе, где основополагающим принципом служит равенство величины трудовых (страховых) пенсий сформированным пенсионным правам в трудоспособный период застрахованного лица.

Однако на деле это будет означать, что при возрастании трудового стажа работника и снижении времени «дожития» (периода для осуществления пенсионных прав) ему будут обязаны возратить все права, но за более сокращенный период времени. Иначе это не будет считаться страхованием.

Также ждет решения вопрос об изменении тарифа для лиц, уплачивающих страховые отчисления в фиксированном объеме (индивидуальные предприниматели, нотариусы и др.). Тариф значительно ниже принятого страхового взноса, несмотря на то, что эти категории граждан пользуются тем же размером пенсионных прав, что и другие застрахованные лица. Тут возможны две альтернативы – выравнивание тарифа страхового взноса для всех категорий застрахованных лиц или установление для льготных категорий добровольного пенсионного страхования (вместо обязательного) в страховых компаниях или негосударственных пенсионных фондах.

Вывод, который следует из проведенного анализа российской пенсионной системы, состоит в том, что осуществление обязательств по материальному обеспечению пенсионеров в страховой пенсионной системе и ее дальнейшая стабильность зависят от демографического и макроэкономического развития страны. Также необходимо решить вопрос о распространении системы обязательного пенсионного страхования на

все категории трудовых ресурсов. Все это позволило бы устранить проблему дефицита Пенсионного фонда РФ, т.к. страховые отчисления в отношении новых категорий застрахованных лиц зачислялись бы в текущем периоде, а обязательства по их пенсионному обеспечению появились бы через 15–20 лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. ФЗ от 3 декабря 2012 г. № 218-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда РФ на 2013 и плановый период 2014–2015 годов» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138542/?frame=1
2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/
3. Прогноз Росстата «Предположительная численность населения по Российской Федерации до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095525812
4. Гурвич Е., Кудрин А. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. 2012. № 3.
5. Соловьев А. Актуарный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России // Экономист. 2012. № 6.

Ю.В. Синько,
 Московский финансово-юридический университет МФЮА
 E-mail: y.sinko@ibam.ru

Е.В. Кособокова,
 ФГБОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет», Волгоградский филиал
 E-mail: ekkosobokova@yandex.ru

С.А. Савина,
 ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет»
 E-mail: rjirf1975@rambler.ru

УДК 338.264

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Р.А. Кузьмин

Аннотация. В статье проводится исследование направлений развития государственной тарифной политики в электроэнергетике, дана оценка существующих проблем и перспектив устойчивого развития рынка электроэнергетики России. Основными результатами исследования являются выявление опорных точек дальнейшего развития тарифной политики с учетом баланса интересов как энергопотребителей (предприятий, организаций, населения), так и энергокомпаний.

Ключевые слова: устойчивое развитие энергорынка, тарифы, тарифообразование, структура цены на электроэнергию, государственная тарифная политика, реформирование энергетической отрасли.

Abstract. In the article the research directions of the state policy in the electricity tariff, an assessment of the problems and prospects of sustainable development of the electricity market in Russia. The main results of the study are to identify reference points for further development of tariff policy taking into account the balance of interests as energy consumers (enterprises, organizations and population), and the energy companies.

Keywords: sustainable development of the energy market, tariffs, price structure for electricity, the state tariff policy, reform of the energy sector.

Электроэнергетика является одной из базовых отраслей народного хозяйства, играющей важную роль в развитии экономики страны. На долю электроэнергетики приходится более 10% ВВП страны. Именно поэтому она жизненно важна для устойчивого развития экономики страны. Все происходящие изменения в российской электроэнергетике так или иначе затрагивают практически все отрасли экономики, т.к. характерной особенностью электроэнергетики является тот факт, что основная часть ее продукции (электроэнергии) направляется в промежуточный продукт экономики – в химическую, металлургическую, текстильную промышленность, машиностроение, сельскохозяйственное производство и другие отрасли. В том случае, когда темпы роста

стоимости потребленной электроэнергии начинают превышать темпы роста ВВП, у всех отраслей, производящих промежуточный продукт, с опережением увеличивается составляющая энергозатрат. Вследствие чего происходит сокращение создаваемой добавленной стоимости и в итоге замедление роста ВВП. Только опережающее развитие электроэнергетики может послужить фундаментом для экономического роста страны. Вместе с тем энергетика является одной из самых «проблемных» в настоящее время отраслей.

Устойчивое развитие экономики каждой страны выдвигает требования опережающего развития электроэнергетики. При этом из наиболее значимых направлений развития отрасли является оптимизация стоимости единицы электроэнергии с учетом имущественных интересов как продавца, так и покупателя. Усложнение экономических взаимосвязей требует непрерывного комплексного совершенствования направлений и методов ценового регулирования в электроэнергетике, при этом в отечественной электроэнергетике характер управления смещается с определения доминирующей роли государства к активному взаимодействию государства и хозяйствующих субъектов с учетом интересов потребителей электроэнергии всех категорий на принципах взаимной выгоды и взаимной ответственности [3].

Целью государственной тарифной политики является регулирование экономики электроэнергетики в части конъюнктурной борьбы, учета инфляции, стимулирования предпринимательской активности, снижении социальной напряженности как в Российской Федерации в целом, так и в определенных регионах, укрепления ключевых факторов успеха и усиления национальной конкурентоспособности на мировых рынках электроэнергетики. Ожидаемыми показателями эффективности тарифной политики являются: рост темпов экономического развития страны и отдельных регионов, модернизация экономики, социальная стабильность и удовлетворенность.

В настоящее время тарифообразование в электроэнергетике осуществляется как на федеральном, так и на региональном уровне, причем различные тарифы для предприятий, организаций и населения устанавливаются на уровне субъекта Федерации.

Со стороны потребителей основное условие, выдвигаемое к системе государственного регулирования и развития тарифной политики, – снижение стоимости единицы энергопотребления. Однако важно отметить, что сдерживание роста тарифов регулирующими органами в связи с низкой платежеспособностью потребителя на фоне роста про-

изводственных расходов приводит к тому, что цена на электроэнергию в России не соответствует экономически обоснованной. Со стороны поставщиков электроэнергии основным требованием к системе государственного регулирования тарифов является сокращение барьеров деятельности, обеспечение покрытия как текущих затрат, так и инвестиционных вложений в развитие электросетей и обновление основных фондов, обеспечение устойчивого развития энергопредприятий.

В последнее десятилетие отечественная тарифная политика в электроэнергетике претерпела ряд существенных изменений, что обусловило необходимость реализации отраслевого реформирования.

В период до 2006 г. в России электроэнергия оплачивалась потребителями по регулируемым ценам (тарифам), устанавливаемым государством. При этом тарифы в течение длительного времени использовались в качестве эффективного метода решения острых социально-экономических проблем без учета долгосрочных интересов развития отрасли, что в конечном итоге привело к существенному снижению качественного состояния объектов народного хозяйства электроэнергетики [6].

Развитие рыночных отношений в энергоотрасли предполагало необходимость развития конкурентоспособного рынка в системе сбыта электроэнергии, возможности выбора потребителями энергосбытовых организаций, предлагающих электроэнергию по наиболее выгодным ценам. Кроме того, на начальном этапе периода реформирования (2003–2006 гг.) предполагалось, что непрерывный рост цен на электроэнергию обусловит развитие направлений внедрения энергосберегающих мероприятий в целях защиты имущественных интересов собственников предприятий, что, в свою очередь, будет способствовать повышению энергоэффективности и, как следствие, повышению конкурентоспособности российской экономики [6].

Актуальность реализации реформ в электроэнергетике стала повышаться в 1990-х гг. До этого в большинстве стран мира энергоотрасль относилась к естественным монополиям. Вертикально-интегрированные энергетические предприятия, совмещающие производство, передачу и сбыт электроэнергии, имели установленную на законодательном уровне монополию. Тарифы на их услуги устанавливались государством. Тем не менее в условиях значительного удорожания углеводородного топлива и высоких темпов роста энергопотребления результативность монополий в энергоотрасли снизилась и оказалась мало эффективной, как с экономической, так и с социальной точки зрения. Это было вызва-

но несвоевременной реакцией на рост спроса, увеличением расходов на поддержку существующих мощностей и ввода новых. При этом любые дополнительные расходы таких предприятий электроэнергетики включались в их тарифы и перекладывались на конечных потребителей [9].

Современный этап развития электроэнергетики начался в 2006 г. с принятия Правительством РФ решения «О перспективах развития электроэнергетики», которым было предусмотрено формирование перечня приоритетных инвестиционных проектов строительства объектов электроэнергетики, а также генеральной схемы расположения новых мощностей вплоть до 2020 г. Главная цель реформирования – привлечение частных инвестиций в отрасль, переход от естественной монополии к развитию конкурентного и эффективного энергорынка [3].

В связи с этим в электроэнергетической отрасли Российской Федерации произошли как структурные, так и фундаментальные изменения в системе регулирования отрасли: разделение монопольных компаний (реорганизация ОАО РАО «ЭЭС России», передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (генерация и сбыт электроэнергии, ремонт и сервис) функций; создание структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности.

К настоящему моменту сложился конкурентный рынок электроэнергии, сформировалась значительная нормативно-правовая база, регулирующая взаимоотношения на рынках электроэнергии и мощности, которая включает федеральные законы, постановления Правительства России, распоряжения и приказы Министерства энергетики, Федеральной службы по тарифам, Федеральной антимонопольной службы, Министерства экономического развития и др.

Современная тарифная политика в электроэнергетике представляет собой сложную систему взаимодействий между органами власти, субъектами электроэнергетики и потребителями электроэнергии, возникающую в процессе реализации потребностей, достижения баланса имущественных интересов всех сторон взаимодействия (рис. 1).

Элементы системы находятся в непрерывном взаимодействии и взаимовлиянии. При этом важно отметить, что реализация тарифной политики государством и уполномоченными органами и предприятиями электроэнергетики носит адаптивный характер, т.к. и сами энергетические компании также являются потребителями электроэнергии и находятся в зависимости как от особенностей отраслевого развития, так и от уровня цен на электроэнергию.



Рис. 1. Укрупненная схема взаимодействия при развитии государственной тарифной политики в электроэнергетике

Таким образом, в настоящее время наблюдается проблема противоречий в балансе интересов между корпоративными имущественными интересами и потребностями субъектов электроэнергетики и потребителей всех категорий. В данном случае государственная тарифная политика выступает не только как инструмент урегулирования интересов общества и хозяйствующих субъектов, но и как один из институтов управления процессами модернизации и реструктуризации в секторах экономики.

Рассмотрим структуру цены на электроэнергию, которая сложилась в результате проведенных реформ государственной тарифной политики (рис. 2).

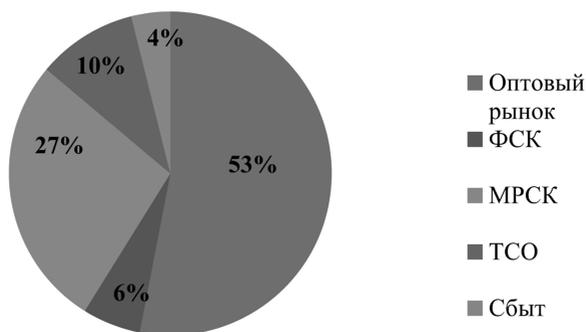


Рис. 2. Структура цены на электроэнергию для конечного потребителя в 2013 г.

Из рисунка видно, что в целом сформированная структура цены на электроэнергию включает примерно равные составляющие части: сетевую, которая сформирована за счет долей территориальных сетевых организаций, и генерации. Сетевая компонента цены устанавливается и регламентируется государством: именно оно формирует и устанавливает тарифы на передачу электроэнергии. Доля тарифицируемых государством услуг по передаче электроэнергии составляет 47% в 2013 г.

На рост тарифа оказывает влияние эффективность тарифного регулирования, а именно качество планирования инвестиционных программ, прозрачность и понятность процесса их формирования и реализации, в том числе с применением инструментов маркетинга. Тем не менее основной удельный вес в конечной цене на электроэнергию (53%) занимает оптовый рынок электроэнергии и мощности (ОРЭМ), т.к. сама реформа предполагала формирование конкурентного рынка и привлекательной среды именно в рамках оптового рынка.

Таким образом, в настоящее время электроэнергетическая отрасль представляет собой связь вырабатывающих энергетических компаний с субъектами инфраструктуры с целью удовлетворения потребностей потребителей на энергорынке. При этом важная роль отведена государственному тарифному регулированию.

Несмотря на проведенную трансформацию, в отрасли преобладают крупные компании и холдинги, которые являются подконтрольными государству и сохраняют свою аффилированность с естественными монополиями. При этом сохраняется тенденция к их дальнейшему укрупнению (например, ОАО «Газпром» и ЗАО «Комплексные энергетические системы»). В сбытовой деятельности также присутствует тренд на формирование крупных холдингов и объединение их с генерирующими компаниями [10].

Таким образом, в результате проведенных реформ в настоящее время сформировалась двухуровневая модель энергорынка, которая предполагает существование оптового и розничного рынков электроэнергии и мощности, граница между которыми задается условиями участия на оптовом рынке. Через сбытовые компании оптовые цены влияют на конечные розничные цены и соответственно на экономику страны в целом. В связи с этим основной направленностью дальнейшего реформирования рынка электроэнергетики является формирование эффективной тарифной и ценовой политики.

В целом, подводя итог, необходимо отметить, что основным условием устойчивого развития электроэнергетики является установление экономически обоснованного уровня тарифов, который будет способен покрывать издержки энергопроизводства и инвестировать программы развития энергетической отрасли, модернизации электросетей и иных объектов, ввода новых мощностей при росте потребностей в объемах электроэнергии для потребителей. Для этого необходимо формирование в электроэнергетике принципиальной системы экономических отношений, формирующих конкурентную среду в области производства и сбыта электроэнергии, обеспечивающих свободу доступа на энергорынок, повышение информационной прозрачности правил и принципов его функционирования. Достижение обозначенного результата обосновывает необходимость совершенствования существующих и создание новых инструментов тарифной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации: Федеральный закон от 14.04.1995 №41-ФЗ.
2. Об электроэнергетике: Федеральный закон №35-ФЗ от 26.03.2003 №35-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 31.03.2003, №13, ст. 1177.
3. *Бадалов А.Л.* Перспективы развития российской экономики и их зависимость от инвестиционной деятельности компаний топливно-энергетического комплекса // Вестник РЭА. 2014. №3.
4. *Беляев Л.С.* Недостатки реализуемой концепции реформирования электроэнергетики России и необходимость ее корректировки. – Иркутск, 2006.
5. *Бобров А.А.* Формирование политики государственного регулирования в сфере электроэнергетики. – СПб., 2006.
6. *Борталевич С.И.* Развитие электроэнергетики в современных условиях: региональные особенности. – Иркутск, 2009.
7. *Волков Э.П.* Методология обоснования и перспективы развития электроэнергетики России. – М., 2010.
8. *Волков Э.П.* Проблемы и перспективы развития электроэнергетики России. – М., 2011.
9. *Колибаба В.И.* Формирование интегрированных структур в российской электроэнергетике // ЭКО. 2008. №11.

10. *Петрова Т.П.* Концепция социально-ориентированного развития электроэнергетической отрасли (на примере Московской области) // Проблемы современной экономики. 2009. №3 (31).

Р.А. Кузьмин,
аспирант,
Московский финансово-юридический университет МФЮА
E-mail: kuzmin4ik.4ik@gmail.com

УДК 330.341/ББК 65.05

РЕАЛИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Д.И. Степанова

Аннотация. В статье предложены некоторые меры поддержки развития малого и среднего бизнеса со стороны государства, а также факторы, препятствующие на данный момент улучшению предпринимательского климата в России.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательский климат.

Abstract. This article suggests some measures to support the development of small and medium-sized businesses from the state, as well as the obstacles currently improving the business climate in Russia.

Keywords: small and medium businesses, the business climate.

На данном этапе развития отечественная экономика переживает период стагнации. И даже не столько важно, чем в первую очередь был вызван кризис в РФ, будь то политические или экономические предпосылки, сколько важно признать сам факт того, что стагнация существует и необходимо предпринимать определенные меры для ее преодоления. Тем не менее в принятом законе «О федеральном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» запланировано достижение объема ВВП в 2015 г. в размере 77498 млрд руб., т.е. правительство ожидает, что российский ВВП вырастет в 2015 г. на 1,2% [1].

В условиях рецессии, стремительного падения цен на нефть, растущей инфляции, девальвации рубля почти на 100% за 2014 г., сокращения объемов импорта из-за компании санкционного давления, остается надеяться только на развитие малого и среднего бизнеса (МСБ) и увеличение его доли в ВВП РФ. Подписанные Президентом РФ майские указы 2012 г. предполагают не только увеличение зарплат бюджетникам, но и создание 20 млн высокопроизводительных рабочих мест, а также выход экономики на траекторию роста ВВП в 6–7% годовых. Без поддержки МСБ решить данные макроэкономические вопросы представляется сложным. Особенно в условиях текущей стагнации ситуация ослож-

няется тем, что правительство пытается стимулировать потребительский спрос в условиях отсутствия роста предложения. В итоге цены на товары растут, а выпуск товара – нет. Поэтому победить стагнацию в данных условиях возможно лишь за счет роста выпуска товаров, работ, услуг компаниями МСБ.

Но развитию предпринимательского климата в России препятствуют:

1. Недостаточный уровень контроля и регулирования монопольных и низкоконкурентных рынков.

2. Недостаток бизнес-инкубаторов в рамках государственно-частного партнерства, целью которых является обеспечение МСБ необходимыми площадями, инфраструктурой и различными услугами для развития бизнеса, что давало бы стартапам выжить в начале своей предпринимательской деятельности.

3. Отсутствие интеграционных стратегий и слаженных коллективных действий, в т.ч. в рамках саморегулируемых организаций – ассоциациях, союзах. На практике возможности коллективных действий по защите интересов и лоббированию в рамках даже таких серьезных организаций как «Опора России» оказываются ограниченными.

4. Повышение фискальной нагрузки на МСБ, в т.ч. за счет введения муниципальных сборов для предприятий торговли.

Именно на новых местных сборах с малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, работающих в сфере торговли, хотелось бы остановиться поподробнее. Усиление налоговой нагрузки в виде местных сборов противоречит реализации системы единого и прозрачного налогообложения, зависящего от финансовых результатов деятельности компании, т.к. дополняется произвольно фиксированным сбором, назначенным по усмотрению муниципальных властей. Ввод данного сбора будет способствовать закрытию части торговых предприятий, балансирующих на грани рентабельности. К тому же это повысит нестабильность и непредсказуемость налоговой нагрузки и сложности финансового планирования ввиду возможности частого изменения суммы сбора со стороны властей муниципалитета.

Фиксированный, не зависящий от финансовых результатов деятельности сбор – серьезное препятствие для стартапа. На стадии, когда зарождающийся бизнес еще не достиг порога рентабельности, этот фиксированный сбор будет мешать развитию предприятия.

К тому же вводимый муниципальный сбор увеличит техническую и финансовую нагрузку на регуляторов. С середины 2015 г. органы власти

Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя, где вводится данный сбор, будут обязаны создать и вести отдельный постоянно обновляемый реестр объектов нового налогообложения. Предприниматели будут обязаны в 10-дневный срок уведомлять госорганы об изменениях в объекте налогообложения. Порученное муниципальным властям ведение реестра и осуществление контроля за полнотой отражения объектов предпринимательской деятельности и размеров торговых площадей лишь увеличат расходы местных бюджетов.

Скорость принятия повышающего нагрузку на малый бизнес закона и непросчитанность результатов введения сбора подрывает доверие предпринимателей к государству, особенно в условиях экономического кризиса. В 2013 г. мы уже наблюдали результаты ухудшения предпринимательского климата при повышении пенсионных взносов для индивидуальных предпринимателей, когда это привело к закрытию порядка 650 000 предприятий малого бизнеса и фермерских хозяйств. С 2008 г. происходит постоянное снижение количества индивидуальных предпринимателей (табл. 1).

Таблица 1

Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в Российской Федерации [2]

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность ИП (тыс. чел.)	8314	6526	5350	5453	5647	5429

Также в связи с увеличением налоговой нагрузки в 2013 г. по сравнению с 2012 г. уменьшилось количество малых предприятий (табл. 2).

Таблица 2

Количество малых предприятий (без микропредприятий) в Российской Федерации за период 2012–2013 гг. [2]

Год	Количество предприятий, ед.	Средняя численность работников, чел.	
		всего	из нее без внешних совместителей
2012	243 069	6 984 334	6 506 816
2013	234 537	6 926 248	6 452 289

К тому же с 2015 г. произошло резкое увеличение единого налога на вмененный доход (ЕНВД) за счет индексации коэффициента-дефлятора

на 7,53% к 2014 г., таким образом Минэкономразвития РФ установил на 2015 г. самую высокую индексацию коэффициента-дефлятора за последние четыре года. Необходимо отметить, что увеличение ЕНВД происходит в комплексе с увеличением других налогов и сборов. Дополнительное налоговое бремя с 1 января 2015 г. введено для плательщиков ЕНВД и УСН в части уплаты налог на недвижимое имущество, произошло увеличение налоговой нагрузки на малый бизнес из-за введения налога на имущество (с 1 июля 2014 г.) и увеличения стоимости патентов.

Если вводить увеличение налогов и сборов, то это нужно делать поэтапно и аккуратно и не в тяжелое и кризисное время. В условиях замедления экономического роста стоило бы заморозить коэффициент-дефлятор, как это применялось в кризис 2008–2009 гг.

Эффективными компонентами поддержки предприятий МСБ и предпринимательского климата должны являться:

1. Создание особых экономических зон, которые будут способствовать развитию регионов путем привлечения новых инвесторов и создания дополнительных рабочих мест. Предприятиям МСБ следует давать различные административные привилегии и налоговые льготы при получении разрешения на работу в этих зонах.

2. Передача оказания социальных услуг и услуг ЖКХ частному бизнесу. Социальные услуги оказываются ненадлежащего качества населению (дошкольное и школьное образование, патронаж и пр.), при этом из бюджета финансируются огромные средства на оказание данных услуг. Зачастую финансирование неэффективно в силу коррупционной составляющей и размыванию ответственности. Малый бизнес в силу высокой конкуренции мог бы оказывать эти социальные услуги на более качественном и менее финансово-затратном уровне. Организация оказания социальных услуг посредством привлечения частного бизнеса позволяет применять более гибкие подходы в демографическом плане. У нас же огромные средства идут из бюджета на строительство детских садов, потом же при снижении рождаемости, эти социальные объекты простаивают [3].

3. Развитие банковских продуктов по торговому финансированию для МСБ (факторинг, учет векселей и пр.) могло бы дать выгоду малым и средним предприятиям, которые, в связи с низкой кредитоспособностью и неадекватными средствами обеспечения, имеют проблемы с получением банковского кредита. Таким образом, малые предприятия нашли бы в упрощении и облегчении процедур факторинга альтерна-

тивное решение для получения дополнительного необходимого финансирования.

4. Получение финансовой поддержки от государства и налоговых льгот при открытии предприятия в сфере инфраструктуры в зависимости от варианта инвестирования, в том числе если предприятия МСБ инвестируют в экологически чистые или инновационные технологии. Также финансовую поддержку следует предусмотреть вновь создаваемым предприятиям МСБ в районах с высоким уровнем безработицы и в моногородах. Особое внимание следует уделять поддержке МСБ, работающему в сфере инновационного производства или исследования. Государству следует возмещать часть расходов предприятиям МСБ на покупку или пользование результатами интеллектуальной деятельности, если они направляются на производство качественно новых видов продукции или услуг. При этом помощь может выделяться ограниченное время или вплоть до срока окупаемости инвестиций в инновационный продукт. В США на долю малых предприятий приходится половина патентуемых инноваций. Слабость инновационной составляющей МСБ России связана с тем, что «низкоинтеллектуальная» деятельность в данном секторе (торговля, общественное питание) гораздо менее рискованна и более доходна.

5. Совершенствование закона «О несостоятельности (банкротстве)» в части вопросов отделения от процедуры банкротства предприятий МСБ процедур взыскания задолженности и ее реструктуризации, расширения законодательного инструментария реабилитационных процедур в кризисных для предприятия МСБ ситуациях и для «защиты от кредиторов».

6. Снижение давления со стороны административных структур и уменьшение организационных барьеров при открытии бизнеса. Можно прибегнуть к опыту европейских стран, когда у предпринимателя не достает какого-то документа для оформления регистрации бизнеса, соответствующие службы принимают рукописное свидетельство.

7. Интеграционная направленность МСБ с крупным бизнесом может быть инициирована со стороны государственных предприятий как результат партнерских проектов с государственными структурами (помимо действующей на данный момент обязательной квоты 15% госзакупок у субъектов малого и среднего предпринимательства и ее увеличения с 01.07.2015 г. до 18% от общего совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных по результатам госзакупок [4]). Возможность организации субподряда и выполнение функции поставщика должно повысить эффективность работы крупных предприя-

тий, а появление новых заказов – помочь выжить малым предприятиям в условиях кризиса. Доступ к долгосрочному заказу госкомпаний, увеличение объема прямых договоров с некрупным бизнесом (сейчас существующее требование – не менее 10% совокупного годового стоимостного объема договоров) создаст для малого бизнеса необходимую стабильность.

К сожалению, за более чем 20 лет экономических реформ и рыночных преобразований в РФ частный бизнес так и не смог стать массовым, как в развитых и развивающихся экономиках мира, где МСБ создает до 70% ВВП и примерно столько же рабочих мест. Способствовать улучшению ситуации в экономике РФ может углубление финансово-экономического кризиса. Если продолжится падение цен на энергоносители, а также на другое экспортируемое Россией сырье, то возникнут дальнейшие ограничения для функционирования экспортно-сырьевой модели развития России в ее нынешнем виде. В результате можно ожидать переориентации интереса власти в экономике с крупных и сверхкрупных компаний на малый и средний бизнес. МСБ в этих условиях может не только обеспечить повышение доходов государства, но и способствовать решению социально-экономических задач, связанных с занятостью населения и инновационным развитием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 01.12.2014 №384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».
2. Официальный веб-сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
3. Степанова Д.И. Инновации в бюджетно-налоговом регулировании. Сборник статей. Материалы I Международной заочной научно-практической конференции «Современное состояние и перспективы развития экономики в России и за рубежом». – М., 2014.
4. Постановление Правительства РФ от 11.12.2014 №1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Д.И. Степанова,
канд. экон. наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
E-mail: s_diana@mail.ru

УДК 336.763

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В ИЛЛЮСТРАЦИЯХ

И.В. Линева

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы внедрения секьюритизации инфраструктурных облигаций для финансирования инфраструктурных проектов. Рассмотрены основные риски, возникающие при секьюритизации инфраструктурных облигаций, и представлены некоторые пути их минимизации.

Ключевые слова: инфраструктурные проекты, секьюритизация инфраструктурных облигаций, инфраструктурное финансирование.

Abstract. In article questions of introduction of securitization of infrastructure bonds for financing of infrastructure projects. The main risks arising at securitization of infrastructure bonds are considered, and some ways of their minimization are presented.

Keywords: infrastructure projects, securitization of infrastructure bonds, infrastructure financing.

Развитие инфраструктуры (которая в России по-прежнему не отвечает требованиям времени) является жизненно важным условием экономического роста и требует значительных инвестиций со стороны частного капитала. Кроме того, необходимость поиска новых инструментов и эффективных схем финансирования инфраструктурных проектов (в условиях невозможности расширения использования классических) – весьма актуальна. В качестве инновационного инструмента следует рассматривать инфраструктурные облигации, а их секьюритизацию¹ – как один из способов инфраструктурного финансирования. Схематично показано на рис. 1.

В рамках реализации «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г.»² [3] предлагается внедрение секьюритизации инфраструктурных облигаций. Ее можно использовать

¹ От англ. «security» – ценная бумага.

² Раздел, посвященный мерам по «созданию широких возможностей для секьюритизации финансовых активов», предусматривает меры, направленные на стимулирование инвестирования в инфраструктурные облигации.

для целей повышения привлекательности вложений средств частных инвесторов в долгосрочные проекты по развитию транспортной, энергетической, жилищно-коммунальной и социальной инфраструктуры, реализуемые на основе государственно-частного партнерства.

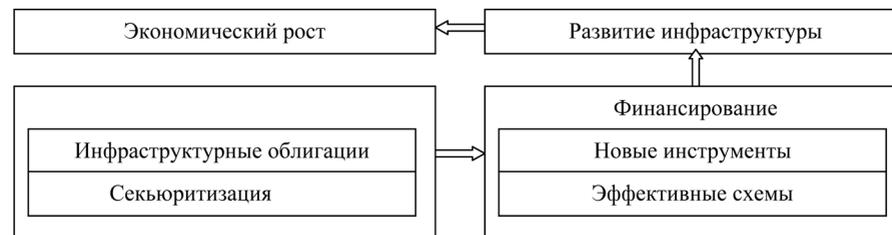


Рис. 1. Необходимость секьюритизации

В современных условиях развития экономики секьюритизация может быть эффективна в тех секторах, где осуществляется кредитование и формируются обязательства, а также для различных активов. К таковым, в частности, относятся активы, показанные на рис. 2.

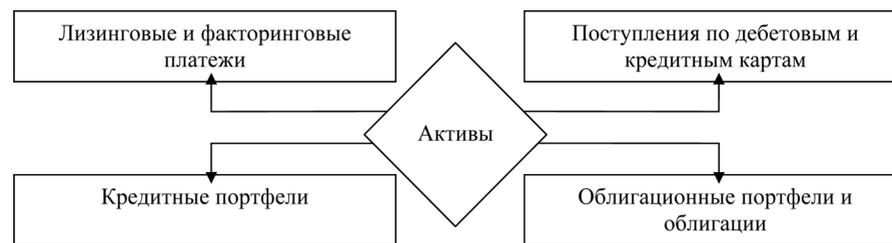


Рис. 2. Секьюритизируемые активы

Общепринятого определения возникшей в 1970-х гг. прошлого столетия (в Дании и США – для ипотечного кредитования³) секьюритизации до настоящего времени не существует. В мировой практике имеется два подхода к идентификации этого экономического явления, основанные на рассмотрении его как процесса или как понятия. В первом случае, секьюритизация – это способ финансирования, при

³ В развивающихся странах – в 1987 г., когда в Мексике были секьюритизированы денежные потоки от использования телефонной связи.

помощи которого компания передает свои права на денежные требования или иные финансовые активы организации, являющейся «организацией со специальной целью» (special purpose vehicle, SPV), которая выпускает на рынок капитала ценные бумаги и передает вырученные от этого деньги в оплату финансовых активов [4]. Во втором – сущность секьюритизации состоит в «переупаковывании» неких активов в ценные бумаги фондового рынка, например, в облигации и сертификаты участия [2].

Инфраструктурные облигации обладают неотъемлемыми свойствами, показанными на рис. 3.



Рис. 3. Свойства инфраструктурных облигаций

* Могут предусматривать:

- Контроль со стороны SPV над ходом работ подрядчика;
- Управление объектом после ввода его в эксплуатацию;
- Сбор платежей оператором, назначаемым SPV;
- Предоставление владельцам права получения любой информации, например, посредством избрания их представителя в члены совета директоров SPV.

**Позволяет владельцам контролировать поступления для выплат по облигациям

Необходимость применения к ним секьюритизации обусловлена этими свойствами и спецификой инфраструктурных проектов (для финансирования которых они выпускаются), показанной на рис. 4.

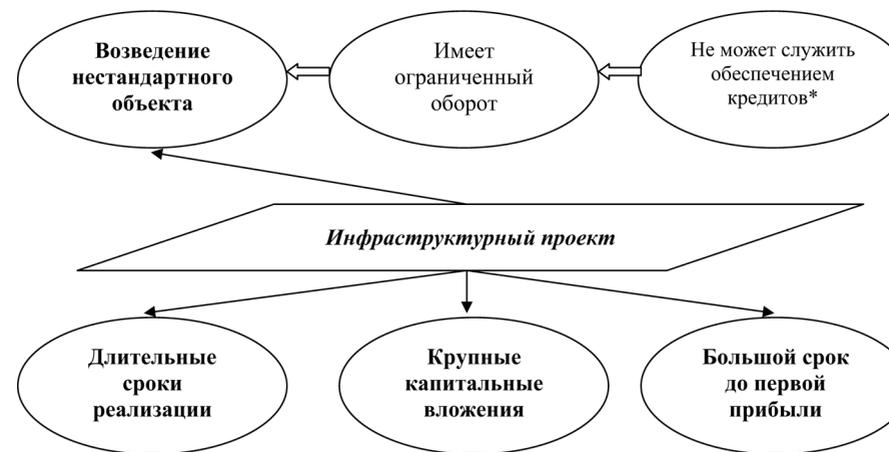


Рис. 4. Особенности инфраструктурных проектов

*Кроме того, возводимый объект, как правило, остается государственным, так как реализуется по схеме «строительство – управление – передача» BOT (Built – Operate – Transfer) и кредитор не имеет права вступления в проект (step-in rights).

В классическом виде секьюритизация активов originатора (организации, денежные права требования которой секьюритизируются на основании заключенного с SPV договора) осуществляется по схеме, представленной на рис. 5.



Рис. 5. Классическая схема секьюритизации

В этом случае ее можно идентифицировать как трансформацию «неликвидных активов» в ликвидные ценные бумаги, т.е. как сложную

форму финансирования под обеспечение пула активов (дебиторской задолженности).

Широкое применение секьюритизации, как вида финансирования инфраструктурных проектов, в экономиках развитых стран обусловлено рядом свойственных ей преимуществ, которые показаны в табл. 1.

Таблица 1
Преимущества секьюритизации как вида финансирования инфраструктурных проектов

Повышение инвестиционной привлекательности за счет:	Образования структур с минимальным риском банкротства
	Более высокого рейтинга ценных бумаг*
Улучшение балансовых показателей проекта	Активы снимаются с баланса
	Поступает денежная наличность
	Улучшаются финансовые показатели
Диверсификация источников финансирования и инвесторов**	
Повышение авторитета, выход на международные рынки капитала	
Создание программ долгосрочного финансирования	
Более качественное управление рисками***	
Возможность снижения стоимости привлекаемого капитала	

*Благодаря стабильности их исполнения вне зависимости от макроэкономической ситуации.

**Осуществляется выпуск обращающихся ценных бумаг, интересных для широкого круга инвесторов. Например, они могут быть привлекательны для долгосрочных институциональных инвесторов, которые аккумулируют пенсионные накопления (ПН)⁴ и обязаны приобретать активы с высоким кредитным рейтингом и на продолжительный срок.

***В частности, путем структурирования эмиссии в несколько траншей, когда подчиненные классы (имеют менее высокий рейтинг и соответственно – процент) являются субординированными по отношению старшим⁵.

Для реконструкции большинства инфраструктурных проектов требуется долгосрочные вложения, которые предпочтительнее осуществлять с помощью рассматриваемого вида финансирования, чем по схе-

⁴ Вопрос предоставления возможности инвестирования в эти облигации средств ПН, размещенных в негосударственных пенсионных фондах и в частных управляющих компаниях (паевых инвестиционных фондах), требует отдельного рассмотрения.

⁵ В зарубежной литературе используются термины «младшая категория» (англ. – junior) и «старшая категория» (англ. – senior).

ме традиционного кредитования. При этом необходимо учитывать, что экономический смысл появляется тогда, когда стоимость секьюритизации меньше стоимости капитала для банка.

В то же время применение секьюритизации связано с преодолением ряда трудностей, основные из которых показаны на рис. 6.

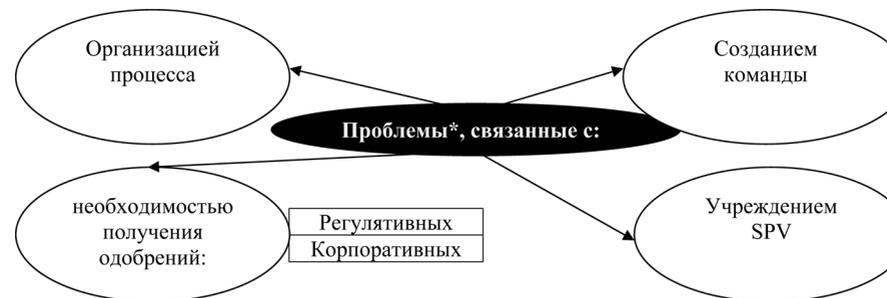


Рис. 6. Трудности, возникающие при секьюритизации

*Могут возникнуть как у эмитентов, так и у инвесторов, если секьюритизация проводится неверно или понимается не полностью.

Задачи, решаемые путем применения секьюритизации, представлены в табл. 2.

Таблица 2
Решаемые задачи

Задачи	Пути решения
Повышение рентабельности капитала	Снятие активов с баланса
	Передача части рисков инвесторам
Обеспечение ликвидности	Трансформация неликвидных активов в ликвидные ценные бумаги
Снижение стоимости привлекаемых ресурсов	Повышение рейтинга долга
Привлечение средств банками	«Монетизация» активов, не влияющая на финансовые коэффициенты и не считающаяся долгом
Доступ банков (компаний) к альтернативным источникам ликвидности	
Снижение зависимости компаний и банков между собственным капиталом и рисками активов	

Особенность инфраструктурных облигаций, заключающаяся в том, что выплата процентного (купонного) дохода по ним обеспечивается будущим

денежным потоком, определяемым поступлениями от эксплуатации инфраструктурного объекта, создает условия для применения к ним секьюритизации. При таком подходе ее целесообразно рассматривать как процесс. Схематично он показан (на примере секьюритизации инфраструктурных облигаций, выпускаемых муниципальными образованиями) на рис. 7.

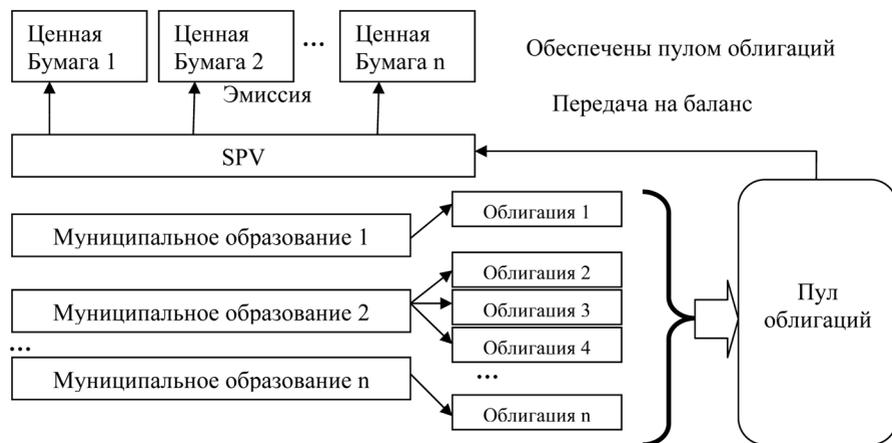


Рис. 7. Схема секьюритизации

Процесс позволяет его организатору (в данном случае – муниципальным образованиям): привлечь финансирование под располагаемые активы, рефинансировать вложения, оздоровить свои финансовые показатели, т.е. является эффективным способом управления финансами. «Преобразование» финансовых и имущественных активов и прав в ценные бумаги позволяет инвесторам осуществлять вложения в финансовый инструмент с гарантированной стоимостью и доходностью. При этом преодолевается основной недостаток выпускаемых муниципальным образованием инфраструктурных облигаций – низкая процентная ставка. Схематично это показано на рис. 8.

Достоинства секьюритизации инфраструктурных облигаций можно проиллюстрировать на следующем гипотетическом примере. Организатор обладает невысоким кредитным рейтингом, например, В или ВВ и он сталкивается с высокими спредами для привлечения средств. Эмитировав ценные бумаги, обеспеченные активами, рейтинг которых может быть повышен, например, до AAA – появляется возможность снизить эти спреды.

Недостаток	Способ преодоления	Вариант Достижения	Достижимые результаты
Низкая процентная ставка	Улучшение качества	Применение секьюритизации	Решение проблемы ликвидности* единичных выпусков облигаций Достижение диверсификации рисков

Рис. 8. Преодоление низкой процентной ставки

*Обусловлена незначительными объемами заимствований. При секьюритизации большое количество облигаций публичных образований (не менее 30) объединяется в пул.

За первые 10 лет применения этого типа финансирования ведущие рейтинговые агентства мира присвоили кредитный рейтинг примерно 200 сделкам секьюритизации, а объем сделок составил около 47,3 млрд долл. [1].

Основные риски, возникающие при секьюритизации инфраструктурных облигаций, условно можно разбить на 4 группы, показанные на рис. 9.

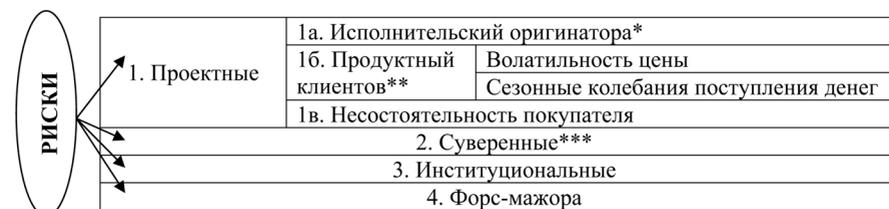


Рис. 9. Основные риски

*Способность и готовность производить им соответствующий актив.

**Наличие и возможность их своевременно оплачивать полученный продукт.

***Зависит от готовности и способности государства обслуживать свой валютный долг.

Минимизацию проектных рисков (1) можно осуществлять за счет мероприятий, представленных на рис. 10. Схема возможности возникновения суверенного риска (2) и способа минимизации его показаны на рис. 11. Уровень развития в государстве экономических и правовых институтов оказывает влияние на работу оригинатора и определяет степень институционального риска (3) для него (рис. 12). Риск наступления форс-мажора (4) – не комментируется.



Рис. 10. Минимизация проектных рисков



Рис. 11. Минимизация суверенного риска

*Способность обслуживать валютный долг.
**Которая необходима для обслуживания долга.



Рис. 12. Минимизация институционального риска

Некоторые другие риски и пути их минимизации показаны на рис. 13.

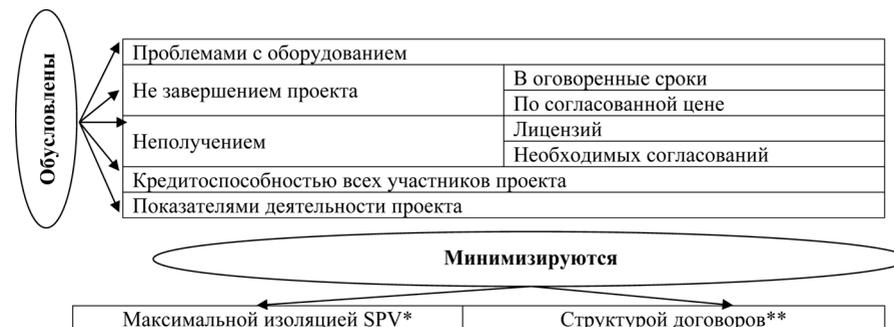


Рис. 13. Другие риски

*От проблем контрагентов проекта (спонсоров, поставщиков и др.).

**Предусматривающей распределение рисков и ответственности за проблемы, возникающие в процессе реализации проекта.

Развитие российской инфраструктуры с применением инфраструктурных облигаций невозможно без принятия мер по преодолению системных ограничений, к числу которых можно отнести: создание нормативно-правовой базы и развитие механизмов секьюритизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Секьюритизация прав требования в инфраструктурных проектах. [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.atpfinance.com](http://www.atpfinance.com).
2. Туктаров Ю. Секьюритизация облигаций муниципальных образований и субъектов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: [http:// Vujet.ru/article/30960.php](http://Vujet.ru/article/30960.php).
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. №2043-р. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. 19 янв. (№3). Ст. 423.
4. Schwarcz S.L. The Universal Language of Cross-border Finance // 8 Duke Journal of Comparative & International Law 236 (1998).
5. Dvorak Y.A. Transplanting Asset Securitization: Is the Grass Green Enough on the Other Side? // 38 Houston Law Review 545–546 (2001).

6. Frankel T. The Law of Cross-border securitization: Lex Juris // 12 Duke Journal of Comparative & International Law 477 (2002).

И.В. Линева,
канд. экон. наук, доцент,
Московский архитектурно-строительный институт
E-mail: Shunka1956@Yandex.ru

УДК 331.5

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ВЫСОКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Р.Ф. Азнаурян

Аннотация. В статье рассматривается состояние российского образования, его влияние на молодые кадры, а также предложены пути реформирования.

Ключевые слова: современная экономика, образование, реформирование образования, рабочие места.

Abstract. This article discusses the state of education in Russia, its impact on young professionals, as well as suggest ways to reform.

Keywords: modern economy, education, education reform, jobs.

Актуальность реформирования системы образования в России обусловлена как объективными, так и субъективными причинами. Первые связаны с трансформацией экономических отношений, при переходе от социалистической модели экономики к капиталистической. Вторые – с особенностями состояния системы образования в России в настоящее время.

В современной экономике профессиональные знания становятся основой реализации технологических инноваций и эффективных подходов к решению экономических и социальных проблем. Все это предъявляет новые требования ко всей системе образования. Что же касается своеобразия развития системы образования в России, то причиной привлекающей к ней особое внимание науки и практики, в первую очередь, является несоответствие результатов ее функционирования потребностям общества и в том числе бизнеса.

Все споры об образовании, многолетние попытки его реформировать, обсуждения о необходимости ЕГЭ, издание по этому поводу разных законов и постановлений – пустая трата времени и денег, ровно до той поры, пока мы не определимся, какое общество и какую экономику мы строим, и для какой деятельности готовим кадры. А это определяется тем, что мы хотим в результате деятельности получить, так как не бывает образования ради образования, образованных людей вообще. Образованный человек – это способный человек в той, или иной сфере

деятельности. Поэтому, образование должно быть инструментом для достижения определенных целей, а не самой целью.

Сколько выделять денег из бюджета: больше или меньше; сколько и каких студентов учить «на бюджете», а каких за деньги – все эти вопросы вторичны, так как само по себе образование – вторично. Оно является инструментом для достижения целей. Образование готовит кадры для решения задач, поставленных страной и народным хозяйством. Это явно видно из недавнего прошлого.

Понадобилось Петру I провести преобразование страны, сформировать кадры для реформирования структуры экономики – и стал он посылать дворянских «недорослей» учиться в Европу, изучать «навигационные» и технические науки. Потребовалось большевикам за десять лет построить индустриальное государство – и тут же появляется система ликбезов, рабфаков, техникумов и вузов, нацеленных на индустриализацию. Ведь индустрия – это не только заводы и фабрики, но, и в первую очередь, уровень умелости и квалификации народа. А деиндустрия – деградация народа.

Сегодня ответа на вопрос, что мы собираемся строить (новую индустриальную экономику, постиндустриальную, или еще какую-нибудь), нет, и в ближайшее время не предвидится. Поэтому правительство занято другими вопросами: сколько процентов от ВВП тратить на образование, сокращать или увеличивать количество бюджетных мест, как объединять вузы и т.д. То образование, которое есть сегодня – это «дитя» паразитарной ресурсной экономики, экономики проедания советского наследия. Если мы решим перейти от экономики «проедания» к экономике «производительной», то нам придется не преобразовывать ныне существующую систему образования, а радикально ее менять. Сегодняшнее образование исходит из того, что работать будут другие, какие-то условные «мигранты». А мы окончим школу, университеты (в основном, гуманитарные) и засядем в офис. Дальше, по настоянию родителей, родственников или друзей молодые люди идут учиться на юристов, экономистов, филологов, политологов, госуправленцев и т.д. Процентом 70–80 у нас изучают «бюллетенные» специальности, где не надо работать руками. Цель такого выбора – отсрочка от армии и получение диплома государственного образца. Диплом считается «священной коровой» современного воспитания, без него жизнь, считается, не удалась.

Итогов у такого образования два: первое – устойчивая привычка к праздности; второе – убеждение, что человек с дипломом не может за-

ниматься физическим трудом. Современное высшее образование формирует толпы праздных, ни к чему не годных людей, у которых к тому же проявляются претензии к миру и жизни. Единственно, к чему они годны – это сидеть в офисе и празднично проводить время, иногда постукивая по клавиатуре. Но для этого совсем не нужно высшее образование. Вузы у нас стали местом получения дипломов, а не подготовки квалифицированных кадров. Иногда «ужас» берет, когда на лекциях ловишь взгляд некоторых студентов. Это взгляд человека с «девственно» чистым мозгом, и оберегающего его от какого-нибудь «загрязнения». Такому студенту все равно, какой предмет он изучает. Но он гордо всем заявляет об обучении в престижном вузе, по престижной специальности.

Есть ли выход из создавшегося положения? Наверное, есть. И он заключается не в реформировании существующей системы образования, а в коренном изменении подхода к ней. То, что дальше так продолжаться не может, уже ясно и нашему «либеральному» правительству. При нынешней системе образования нереально к 2020 г. создать заявленные Президентом РФ 25 млн высококвалифицированных рабочих мест. Да и как их создавать, когда все реформы, начатые с 1992 г., провалились, и не только не улучшили структуру экономики, но и развалили практически все институты управления.

Современная Россия прошла три этапа реформирования образования. На первом этапе, в 1992–1993 гг., была проведена реформа под лозунгом «Стабилизация образования». После того, как мы «стабилизировали» образование, был объявлен переход «от стабилизации к реформированию образования». Но слово «реформирование» вызывало у населения «аллергию». Поэтому, следующий этап в образовании был объявлен этапом «развития образования». Пройдя этапы «стабилизации», «реформирования» и «развития» было объявлено о «модернизации образования» – этап, который длится до сегодняшнего дня. Суть данной «модернизации» хорошо объяснил Г. Греф на Санкт-Петербургском экономическом форуме: « Вы говорите страшные вещи. Вы предлагаете передать власть фактически в руки населению. Как только простые люди поймут основу своего я, самоидентифицируются, управлять, т.е. манипулировать ими будет чрезвычайно тяжело. Люди не хотят быть манипулируемы, когда имеют знания. Как управлять ими? Любое массовое управление подразумевает элемент манипуляции» [1].

Но, модернизация возникает как уникальная ситуация, за которой стоит нормальное ощущение, что что-то надо менять. Не ломать, не коверкать, а менять.

На сегодняшний день, выделяются два понимания, характеризующие модернизацию образовательного процесса: понимание «образования» как сферы услуг, и понимание «образования» как института социализации.

Линия, которая рассматривает образование как сферу услуг, имеет свою логику и свои алгоритмы развития. Ее можно условно назвать «технократической» модернизацией образования. Во главе такого образования стоит понятие «менеджмент», и в этом есть своя доля правды. В результате мы получаем: когда мы занимаемся попытками развить образование, на первый план выходит нормативно-«подушевое» финансирование, аттестация, лицензирование, аккредитация, т.е. нормативно-правовое обеспечение образования. Это вещь невероятно важная. И в этой ситуации, в ряде моментов, образование действительно выступает как сфера услуг. Но это, по сути своей, является бесцелевым менеджментом; менеджментом, когда экономика впереди, а ценности позади; менеджментом, ставящим во главу угла зарабатывание денег, а не духовное и нравственное развитие человека, для чего и служит образование. Поэтому у нас образование постоянно находится в стадии реформирования, т.к. реформирование означает выделение дополнительных средств для дальнейшего развития этого процесса. И если образовательный процесс это сфера услуг, то, следовательно, образование – это непроектная сфера экономики. Никто не спорит, что «технократическая модернизация» образования необходимая вещь, но она должна быть производной от «социокультурной» модернизации. И если она не отвечает за содержание образования, за ценности, которые оно дает, а отвечает только за положение социально-экономического статуса человека в обществе, и рассматривается как «непроектная» сфера, то наша модернизация, наше реформирование окажется дорогой в никуда. В этой ситуации, на первый план выходит социокультурная модернизация образования, которая должна идти по пути от культуры полезности к культуре достоинства. Ведь в культуре полезности человек определяется по его функции – полезности в обществе, а в культуре достоинства на первый план выступает личность. И ценность личности, неповторимость личности – ключевой момент культуры достоинства. Нет ничего страшнее формулировки – незаменимых нет. Мы все, в своем роде, незаменимы. Ведь мы индивидуумами рождаемся, личностью становимся, индивидуальностью нарастаем.

На сегодняшний день у сторонников технократической модернизации нет культуры диагностики качества образования. Она не может

предложить переход от диагностики отбора к диагностике развития. Не диагностика актуальных способностей, а диагностика возможности развития этих способностей должна стоять на первом месте.

Образование не должно быть чем-то внешним по отношению к человеку: оплатил и взял, как товар. Отношения преподавателя и студента не должны быть, как отношения клиента и обслуживающего персонала.

А.А. Фурсенко, будучи министром образования и науки, на ежегодном форуме на Селигере точно охарактеризовал цели и задачи «продукта» образовательного процесса, который стремимся получить при нынешней технократической модернизации, и почему не нужна социокультурная модернизация: «Недостатком советской системы образования была попытка формировать человека-творца, а сейчас задача заключается в том, чтобы взрастить квалифицированного потребителя, способного квалифицированно пользоваться результатами творчества других» [2]. С такой постановкой вопроса согласно и все нынешнее правительство страны. А она ведет к экономической зависимости от стран, производящих товары, которыми пользуются «квалифицированные потребители».

«Сегодня все дебаты о системе образования уходят во второстепенности, не затрагивая базисную суть образования. Если проанализировать суть всех последних кризисов, то увидим, что истоки их лежат, в основном, в сфере образования. Образование не подготовило такие кадры, таких специалистов, которые могли эти кризисы предотвратить» [3].

Основная масса ныне существующих вузов готовит специалистов с фрагментарным мышлением, не способных связать полученные знания в единое целое. Такие знания не дают пользы ни их обладателю, ни обществу. Интеллект – это то, что дает видеть всю гамму причинно-следственных связей, умение выйти на первопричину. Вот что должно прививать образование, и что прививала советская система образования, которая была по своей методологической сути «на голову выше» системы образования любой страны мира: и успехи в космосе, военной промышленности – тому яркое подтверждение.

Сторонники теорий, относящих образование к «непроектной» сфере, глубоко заблуждаются. Любое образовательное учреждение в условиях рыночной экономики можно представить как своего рода предприятие, а образовательный процесс – как производственный процесс, результатом которого является выпуск уникальной социально-экономической продукции – образовательных услуг. Причем получен-

ное студентами профессиональное образование можно рассматривать в качестве средства производства, с помощью которого его обладатель в последующем обеспечит себе достойный уровень жизни. С понятной долей условности можно говорить о студенте как о продукции, находящейся в стадии производства, а о выпускнике – как о конечном продукте.

Образовательно-производственный процесс предполагает использование рабочей силы, технических средств, материалов, энергии, т.е. затрат. В связи с этим образовательный продукт обладает стоимостью. А так как образовательный продукт обладает способностью удовлетворять потребности не только личности, но и других людей, то в этом случае можно говорить о потребительской стоимости.

Несмотря на то, что образовательные услуги можно рассматривать в качестве товара, рынок в образовании имеет свои отличительные черты. Образование не может следовать только логике рыночной экономики, т.к. первостепенное значение образования заключается в его общественной ценности. Рыночные механизмы в сфере образования требуют обязательного вмешательства государства. Регулирование образовательной сферы должно быть важнейшим приоритетом государства. Государство предоставляет право каждому человеку выбирать, в каких вузах получать образование: государственных или коммерческих. Рыночные отношения, складывающиеся в сфере высшего профессионального образования, формируют ряд проблем взаимодействия между участниками этого рынка. Вузы, в том числе и государственные, вынужденные оказывать платные услуги на рынке образования, оказались не готовыми к деятельности по удовлетворению образовательных потребностей населения, с одной стороны, и рынка труда – с другой. Работодатели как субъекты рынка труда заинтересованы в выпускниках, способных удовлетворить текущие конъюнктурные потребности в специалистах при минимальных затратах по их адаптации к своему производству. Но, несмотря на то, что учреждения высшего профессионального образования включены в два рынка – рынок образовательных услуг и рынок труда – они главным образом ориентированы на текущий спрос лишь на одном из них. Актуальна ситуация невостребованности выпускников вузов и на рынке труда. Это связано как с тем, что спрос рынка труда «отложен» на 4 года с момента поступления в вуз и требует прогнозного изучения, так и с тем, что спрос на рынке труда подвижен и определяется экономическими процессами и модернизацией производства.

Рассмотрим рынок образовательных услуг как сочетание двух механизмов регулирования: рыночных и нерыночных. Они выступают в потреблении как общественные, квазиобщественные и частные экономические блага. Такая градация помогает определить экономическую ответственность каждого субъекта данного рынка за формирование и накопление «человеческого капитала». Основной составляющей этого «капитала» становится профессионально-квалификационная подготовка. Во многих странах с развитой рыночной экономикой функционирование рынка образовательных услуг зависит от развитости и потребности рынка труда. А так как рынок труда по своей сути имеет «антирыночный» характер, то в нем сочетаются рыночные и нерыночные механизмы мотивации агентов рынка образовательных услуг, таких как: государство, работодатели, образовательные учреждения.

В последние годы, в российской системе профессионального образования наблюдался быстрый рост числа вузов и их филиалов, а также, обучающихся в них студентов. Но недостаточное инвестирование в сферу профессионального образования и ее «подушевое» финансирование ведет к подрыву как внутренней, так и внешней эффективности системы. Низкая внутренняя эффективность связана с ростом учебных заведений, нерациональным распределением средств среди них. Фактическое снижение государственных стандартов и барьеров контроля качества на входе в отрасль привело к неконтролируемому росту числа учебных заведений и учащегося контингента.

Говоря о рынке образовательных услуг, можно рассматривать его как несовершенный. Совершенный рынок предполагает две основные черты:

- функционирование исключительно экономических интересов;
- равенство (баланс) власти между сторонами рыночного взаимодействия.

Несоблюдение первого условия проявляется в том, что при принятии решения о получении профессионального образования, поступающие, в ряде случаев, руководствуются не экономическими мотивами.

Второй аспект несовершенства рынка услуг профессионального образования проявляется в том, что между производителем и потребителем складывается явный дисбаланс власти, т.к. отсутствует возможность квалифицированной проверки потребителем услуг качества данных услуг. В процессе производства и потребления услуг профессионального образования складываются определенные устойчивые взаимодействия, а также трудности в учебной деятельности не отлича-

ются у занимающихся на платной или бюджетной основе. Это нехватка учебной и учебно-методической литературы, отсутствие возможности пользоваться компьютером и сетью Интернет. Перечисленные сложности в процессе обучения имеют источником финансовую и организационную необеспеченность учебного процесса. В случае четкого осознания потребителем характера обязанностей производителя образовательной услуги данные сложности могли бы быть интерпретированы как показатели ее недостаточно высокого качества. Однако данные отрицательные характеристики услуги либо не осознаются, либо о них не заявляется открыто. Дело в том, что причиной такого поведения является зависимость потребителя услуги от ее производителя, который оценивает знания учащегося и принимает систему санкций. В этом проявляется явный дисбаланс власти, который является признаком несовершенства данного рынка.

Для новой модернизации экономики, для повышения ее показателей нужно другое образование, другие специалисты. Ведь сегодня мы не можем толком собрать и отправить в космос спутники, разработанные и апробированные еще при плановой модели экономики. Никто не говорит, что в нынешних условиях нужно возвращаться к советскому образованию. Есть много способов коренным образом изменить нынешнее состояние образования, поставив его на службу экономике. И надо начинать это делать с первой ступени образования – со школы. Уровень знаний, полученных за 11 лет учебы, не дотягивает до минимально приемлемого. Из-за этого был снижен барьер баллов, полученных при сдаче ЕГЭ, для получения аттестата. Зачем ученику «просиживать» 11 лет за школьной партой, если его два последних года «натаскивают» на сдачу ЕГЭ? Если задача стоит научиться работать, строить, производить – то надо сокращать срок обучения в разумных пределах. Можно использовать схему советской системы: первые девять лет все получают базовое образование. После этого идут в колледжи (техникумы) получать средне специальное образование, где изучают теорию по специальности и учатся работать руками. Те, кто после колледжа (техникума) захочет получить высшее образование, должен будет пройти серьезные экзамены. В них можно включить и испытания на знание теории и практики по выбранной специальности. Надо уяснить простую истину: для большинства работ, производимых в обществе, никакой высшей мудрости не требуется, достаточно для них и среднего специального образования. Чем отличается техник от инжене-

ра? Техник – это знаток определенной отрасли техники и технологии, он полноценный специалист, на нем должно держаться производство. Он не нацелен на создание нового продукта, он использует уже имеющееся, действует по готовым наработкам. Ему не требуется глубокого проникновения в теорию, понимание глубинных механизмов явлений. Работа специалиста с высшим образованием должна быть направлена на создание нового, усовершенствование уже существующего. А есть еще квалифицированный рабочий – специалист своего дела, но работающий руками, воплощающий в жизнь идеи и замыслы специалиста с высшим образованием.

Системе хозяйствования, нацеленной на экономический рост, нужно огромное количество людей с «умными» руками. К сожалению, сегодня повседневные ручные работы делаются убого и неквалифицированно, на рынке труда невозможно найти токарей, фрезеровщиков, шлифовщиков, и т.д. высшей квалификации. Поэтому, надо не грезить о разного рода нано-, инно-, а браться за дело: качественно менять систему подготовки кадров, как в школах, так и в колледжах, и учреждениях высшего профессионального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Греф Г.* Выступление на Санкт-Петербургском экономическом форуме. Сентябрь 2012 г.
2. *Фурсенко А.А.* Выступление на молодежном форуме на Селигере // Российская газета. 03.07.2009 г.
3. *Ефимов В.А.* Интервью «Об образовании» для проекта «Педагогическая поэма 21 века: нам нужна иная школа». Май 2012 г.

Р.Ф. Азнаурян,
преподаватель,
Московский финансово-юридический университет МФЮА
E-mail: aznauryanroman@mail.ru

УДК 342.518

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.И. Иванова

Аннотация. В статье рассмотрены основные методологические подходы к определению понятия «эффективность», а также установленные законодательством методики для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти в России. На основе анализа существующих недостатков предложены некоторые рекомендации для построения необходимой модели оценки.

Ключевые слова: эффективность, результативность, органы исполнительной власти, оценка деятельности.

Abstract. The article describes the basic methodological approaches to the definition of efficiency, as well as established by the legislation techniques for assessing the performance of executive authorities in Russia. Based on an analysis of existing shortcomings, some recommendations are offered for building the necessary model of evaluation.

Keywords: efficiency, effectiveness, executive authorities, evaluation of performance.

Одним из методов организационного развития любой системы является реформа. Применительно к системе государственного управления это означает такое преобразование, которое организовано и целенаправленно проводится высшими органами власти, затрагивает все части, элементы и структурные связи существующей системы государственной власти и направлено в первую очередь на повышение эффективности ее деятельности. Сложившаяся ситуация в мире и стране обязывает не только говорить о повышении эффективности, но и проводить качественную и фундаментальную трансформацию структуры органов власти и их взаимодействия, сопровождающуюся мониторингом их функций и задач, изменением системы отчетности и внедрением принципов предпринимательского государства.

В рамках этой концепции 23 июля 2003 г. был издан Указ Президента РФ № 824 «О мерах по проведению административной реформы в

2003–2004 годах». Главным объектом преобразований тогда выступали государственные функции – разделение и разграничение функций между органами власти, исключение их дублирования на различных уровнях, ликвидация избыточных функций, передача некоторых на аутсорсинг. Далее в рамках административной реформы для федеральных органов исполнительной власти были установлены типовые регламенты их взаимодействия и внутренней организации (постановления Правительства РФ № 30 от 19 января 2005 г. и № 452 от 28 июля 2005 г.). Таким образом, осуществлялось внедрение принципа стандартизации и регламентации.

Следующим этапом была разработка административных регламентов исполнения государственных функций и административных регламентов предоставления государственных услуг (постановление Правительства РФ № 373 от 16 мая 2011 г.). Данная попытка нововведения была важным шагом по упорядочиванию деятельности органов исполнительной власти с помощью нормативных документов, стандартизирующих и ограничивающих действия работников таких органов власти строго в пределах их полномочий. Административный регламент позволяет установить сроки, последовательность административных процедур и административных действий органа исполнительной власти, порядок взаимодействия между его структурными подразделениями и должностными лицами, а также взаимодействие с физическими и юридическими лицами, иными органами государственной власти и местного самоуправления при исполнении государственной функции и предоставлении государственной услуги. В одно время с внедрением административных регламентов Указами Президента РФ № 607 от 28 апреля 2008 г. и № 1119 от 21 августа 2012 г. были утверждены перечни показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов и органов исполнительной власти субъектов РФ. Общий перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ содержит на данный момент 11 показателей, а также дополняется перечнем индивидуальных показателей – 44 показателя, утвержденные постановлением Правительства РФ № 1142 от 3 ноября 2012 г.

Однако, несмотря на кажущуюся стройность такой системы, реалии ее функционирования и результаты аналитических исследований показывают, что многое в перечнях и методиках оценки не соответствует

потребностям населения и даже заданной цели. Как сказал Президент России В.В. Путин на совещании «Об оценке эффективности органов исполнительной власти субъектов РФ» 10 января 2012 г.: «Мы выработали эту систему критериев, систему оценок эффективности работы регионального уровня руководства России, и эта система функционирует. Но, судя по тому, что мы видим в жизни и на бумаге, функционирует она не так уж и эффективно» [9]. Таким образом, в настоящее время проблема поиска точной модели для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти стоит остро и не нуждается в длительном обосновании ее актуальности и значимости. А эффективная система предоставления услуг является составляющей эффективного госсектора и эффективного государства в целом [8, с. 97].

Итак, повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти является одним из направлений совершенствования системы государственного управления, в том числе в рамках административной реформы. Для качественного улучшения системы оценки такой эффективности на федеральном уровне ведется разработка и внедрение показателей эффективности и результативности деятельности органов государственной власти. Однако, несмотря на существование множества различных подходов и соответствующих методик для оценки, по мнению специалистов, современные проблемы в этой сфере «обусловлены отсутствием какой-либо синтетической модели, которая позволяла бы увязать отдельные аспекты эффективности в некоторую целостную конструкцию» [1, с. 118]. Такое отсутствие четкой, ясной и многофакторной модели, позволявшей бы реально оценить работу органов государственной власти, приводит к тому, что заявленные на бумаге цели, предполагаемые результаты и этапы их достижения оказываются лишь декларацией желаемого и порождают последовательное внесение незначительных и ненужных изменений, увеличивающих количество нормативно-правовых актов разного уровня, но совершенно не влияющих на реальную ситуацию.

Таким образом, «возникает замкнутый круг ошибок: недовольство граждан низкой эффективностью аппарата влечет за собой умножение законов и инструкций; законы и инструкции влекут за собой дальнейшую формализацию деятельности; в итоге аппарат становится «ученым невеждой», который не в состоянии решать нетипичные проблемы» [4, с. 94]. Например, постановление Правительства Российской Федерации от 12 декабря 2012 г. № 1284 «Об оценке гражданами

эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (их структурных подразделений) с учетом качества предоставления ими государственных услуг, а также о применении результатов указанной оценки как основания для принятия решения о досрочном прекращении исполнения соответствующими руководителями своих должностных обязанностей» предусматривает проведение гражданами оценки эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти и их структурных подразделений. Такая социальная оценка должна проводиться путем сбора мнений о качестве наиболее массовых и социально значимых государственных услуг. Однако, если разобраться в сути такой системы оценки, то оказывается, что:

1) данный нормативно-правовой акт предполагает оценку деятельности органов государственной власти исключительно по качеству предоставляемых услуг, без учета тех функций, которые должны этими органами исполняться;

2) при оценке деятельности органов государственной власти учитывается мнение только первичных потребителей (причем тех, кто уже получил государственную услугу), к тому же без учета всех факторов доступности ее получения;

3) нормативно-правовой акт совершенно не рассматривает такой важный момент как открытое для граждан опубликование результатов такой оценки (из чего вполне можно сделать вывод о том, что такие действия не предусматриваются).

На данный момент исследователи административной реформы приходят к выводу, что «успешными можно признать лишь отдельные мероприятия реформы <...> существенной причиной провала остальных стала гипертрофия ряда существенных идей реформы, заметно упростившая современную практику государственного управления развитых стран в связи с гипертрофией идеологии и практики маркетизации государственного управления» [2, с. 54–55]. Также важным недостатком является тот момент, что «хотя ряд критериев оценки эффективности исполнительных органов государственной власти имеют отношение к структурным и деятельностным характеристикам, однако вся система слабо работает на оценку доли деятельности органов власти в социально-экономической эффективности соответствующей сферы активности» [3, с. 11].

Прежде чем рассматривать требования к необходимой системе и методике оценки эффективности деятельности органов исполнительной

власти нужно рассмотреть само значение понятия «оценка», понятия «эффективность» и его трактовки, а также основные существующие модели эффективности.

Понятие «оценка» не может быть приравнено к такому понятию как «измерение», поскольку измерение позволяет получить точный результат путем соотнесения полученных данных с принятой единицей измерения, а оценка предназначена для определения приближенного значения параметра, получаемого экспериментально. Таким образом, оценка устанавливает степень проявления той или иной характеристики у объекта.

Понятие эффективности в современной литературе рассматривается далеко не однозначно. Наиболее распространенным является подход, уравнивающий эффективность и результативность, что является в корне неверным, особенно применительно к системе управления. Также эффективность часто рассматривают как соотношение различных результатов и затраченных на их достижение различных видов ресурсов – оценка «объема произведенного продукта по отношению к объему затрат времени и денег» [10, с. 197]. Любой показатель результативности – это всегда функция нескольких переменных. Всемирный банк реконструкции и развития в своих отчетах рассматривает эффективность государственного управления как результат деятельности государства по использованию своего потенциала для удовлетворения нужд общества. В принципе, главным свойством эффективности должно быть наличие определенного приращения к полученным результатам, изменения характеристик существующей системы в настоящем по сравнению с прошлым.

В современной литературе выделяют следующие подходы к оценке социальной эффективности, которые «обоснованно строятся на разведении категорий общей, специальной и конкретной социальной эффективности:

1) Общая социальная эффективность управления характеризует результаты и последствия функционирования управленческой системы. Применительно к системе государственного управления этот конструкт характеризует вклад системы государственного управления в качественное развитие общества как объекта управления.

2) Специальная социальная эффективность является инструментом оценки качества организации субъекта управления с точки зрения его содержательных и структурно-функциональных характеристик

(содержание и смысл деятельности; структура, функции, технологии функционирования и т.п.); применительно к системе государственного управления этот показатель призван характеризовать качество функционирования аппарата государственного управления.

3) Конкретная социальная эффективность соотносится с детальными особенностями организации процесса управления (в случае государственного управления – с конкретными элементами и особенностями функционирования системы государственной машины)» [3, с. 5].

Однако адекватное выделение трех категорий логически не очень совпадает с их смысловым объяснением. Например, исходя из определения общей социальной эффективности как категории, отражающей воздействие органов власти на развитие общества, справедливым было бы определять специальную социальную эффективность в русле отдельных сфер общественной жизни.

В соответствии с различными определениями и подходами, в теории управления обычно выделяют пять моделей эффективности: системно-ресурсную, целевую, комплексную, модель удовлетворенности участника и модель, содержащую противоречия. *Системно-ресурсная модель эффективности главным образом* основана на анализе взаимоотношений организации с окружающей средой в процессе приобретения, использования и накопления ресурсов, необходимых для функционирования. Целевая модель эффективности рассматривает деятельность организации по достижению ее целей и соответствующих им затратам и результатам. Комплексная модель эффективности пытается охватить все факторы, характеризующие деятельность организации в процессе ее функционирования и влияющие на ее результаты: экономичность, производительность, качество производимого продукта или услуги, инновационность, собственно результативность и т. д. Модель удовлетворенности участника направлена на анализ внутренней среды организации, способной при нужном управлении и достойном вознаграждении членов коллектива привести к необходимым результатам. Модель, содержащая противоречия, утверждает, что в реальности не существует ни одной совершенно эффективной организации – каждая может быть эффективна только в какой-то степени, что зависит от многих факторов и ограничений.

Таким образом, модель оценки эффективности деятельности органа государственной власти в принципе тоже должна строиться в рамках какой-то модели эффективности. Некоторые исследователи отмечают,

что оценка системы управления является сложным мероприятием и поэтому должна проводиться «с помощью не менее сложной системы индикаторов, которая, с одной стороны, является многоуровневой (подобно структуре управления в государстве: например, национальный, региональный, местный уровни); с другой – многовекторной (в соответствии с категориями коммуникативных отношений, которые формируются в системе субъектно-объектных отношений территориального управления); с третьей – многогранной (согласно сферам деятельности местных органов власти и управления)» [5, с. 177].

Однако за 10 лет, прошедшие с начала проведения административной реформы в России, такой комплексной и работающей модели оценки эффективности, к сожалению, так и не появилось. Отдельные акты и перечни не способны заменить ту стройную и объективную конструкцию, которая так необходима и которая не зависела бы ни от политических событий, ни от новых приоритетов развития, ни от личностей тех, кто пришел к власти. Во многом такое положение вещей объясняется тем, что «к сожалению, современная Россия унаследовала, сберегла и даже усилила худшие черты советской бюрократии, утратив при этом ее немногие достоинства: неплохую исполнительскую дисциплину и не только вульгарно материальную трудовую мотивацию» [6, с. 249]. В такой ситуации нужны не только регламенты и инструкции, нужны прозрачность органов государственной власти и стандарты деятельности, которые увеличат меру ответственности представителей власти за их действия и бездействие, тем самым повысив уровень доверия и защищенности населения. Самым ярким и позитивным примером таких стандартов является «Хартия прав гражданина», принятая в Великобритании в 1995 г. Данный документ был разработан членами команды «Следующие шаги» в рамках реформы государственной службы, и, по оценкам исследователей, «основная идея, которую они разработали, была изящна. Все государственные организации – на национальном и местном уровнях – должны учредить стандарты обслуживания клиентов, разработанные с их участием, и принять обязательство о выполнении этих стандартов» [7, с. 73].

Однако в России процесс дебюрократизации идет медленно и неровно. К примеру, рассмотрим перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, утвержденный Указом Президента РФ № 1199 от 21 августа 2012 г. Общая характеристика данного перечня показателей такова:

1) созданные показатели эффективности учитывают (согласно их удельному весу, установленному формулой, утвержденной постановлением Правительства РФ от 3 ноября 2012 г. № 1142):

- экономическую сферу – на 50 %;
- социальную сферу – на 30 %;
- мнение населения – на 20 %;

2) абсолютные показатели преобладают над показателями динамики;

3) большинство показателей оценивают не эффективность, а результативность деятельности;

4) указанные в перечне показатели не отражают осуществление органами исполнительной власти своих функций и не разделяют последствия деятельности региональных и федеральных органов власти.

Например, такие показатели, как численность населения, ожидаемая продолжительность жизни при рождении и смертность населения, не могут оценить деятельность органов исполнительной власти, так как на эти явления влияют существующая демографическая ситуация, природно-климатические условия в регионе, в целом государственная политика в сфере здравоохранения и социальной защиты населения и т.д.

Таким образом, необходимо сказать о характеристике необходимых показателей. Показатели должны быть:

- 1) правильно сформулированными;
- 2) действенными;
- 3) соответствующими;
- 4) надежными;
- 5) поддающимися проверке;
- 6) своевременными.

Структуру необходимой системы показателей можно разделить на две подсистемы:

1. Оценка внутренней эффективности (деятельности руководителей и сотрудников).

2. Оценка внешней эффективности.

2.1. Оценка эффективности деятельности органа исполнительной власти, проводимая общественными организациями, учитывающими действия власти с точки зрения потребителей;

2.2. Оценка эффективности деятельности органа исполнительной власти, проводимая тем вышестоящим органом власти, который устанавливает целевые нормативы.

Для того чтобы стало возможным применять какую-либо формулу оценки эффективности, необходимо стандартизировать функции и задачи органа исполнительной власти, а также расписать их под конкретных исполнителей. Такой подход к оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти позволит проводить периодический качественный анализ функций, состоящих на исполнении у данных органов, для решения вопроса о возможности продолжения их исполнения в прежнем статусе либо выборе другой альтернативы. Также необходимо нормативно закрепить открытость проведения такого мониторинга и публикации его результатов, а также публичное доказательство требуемых действий (особенно в случае принятия решения о введении дополнительных функций). Параллельно с этим должна проводиться работа по созданию полного и доступного всем гражданам реестра государственных функций, исполняемых каждым органом власти, содержащего четкие формулировки и роспись каждой функции по задачам и ответственным исполнителям. Без паспортизации каждой функции (с определением задач, которые необходимо решить для ее исполнения) с одновременной доступностью и открытостью информации о них невозможна никакая адекватная деятельность по созданию работающей системы оценки эффективности деятельности. В свою очередь, ответственное проведение такой работы и контроль за ней со стороны гражданского общества может обеспечить реальное обновление системы государственного управления в России и создание универсальных механизмов оценки регулирующего воздействия органов власти на общество. Расширение возможностей осуществления механизма гражданского контроля должно проводиться и закрепляться на законодательном уровне без ограничения доступа представителей общественных организаций в какие-либо органы власти, по самой своей сути подконтрольные обществу.

Таким образом, при проведении дальнейших этапов реформирования необходимо одновременное соблюдение (введение) нескольких условий:

- 1) паспортизация всех функций с открытым опубликованием данного реестра;
- 2) создание системы реального мониторинга эффективности деятельности органов власти с публикацией его результатов;
- 3) свободный и нормативно закрепленный доступ граждан и общественных организаций к проведению собственного контроля за деятельностью должностных лиц и органов власти в целом;

4) создание эффективной обратной связи – системы оперативного реагирования на запросы и предложения гражданского общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ахременко А.С.* Оценка эффективности государства в производстве публичных услуг: теоретическая модель и методика измерения // Полис. 2012. № 1.
2. *Гаман-Голутвина О.В.* Проблемы повышения эффективности государственного управления в Российской Федерации // Сравнительная политика. 2011. № 3.
3. *Гаман-Голутвина О.В., Сморгун Л.В., Соловьев А.И., Туровский Р.Ф.* Эффективность государственного управления в Российской Федерации в 2008 году. – М., 2008.
4. *Макаренко В.П.* Групповые интересы и властно-управленческий аппарат: к методологии исследования (статья вторая) // СОЦИС. 1997. № 7.
5. *Мамонова В.В.* Система оценки управления городом // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». 2004. № 57.
6. *Оболонский А.В.* Кризис бюрократического государства: реформы государственной службы: международный опыт и российские реалии. – М., 2011.
7. *Осборн Д., Пластрик П.* Управление без бюрократов: Пять стратегий обновления государства. – М., 2001.
8. «Отчет о мировом развитии – 1997», подготовленный Всемирным банком. – М., 1997.
9. *Путин.* Итоги. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.putin-itogi.ru/2012/01/10/soveshhanie-ob-ocenke-effektivnosti-organov-ispolnitelnoj-vlasti-subektov-rf>
10. Эффективность государственного управления: Пер. с англ. / Общ. ред. С.А. Батчикова и С.Ю. Глазьева. – М., 1998.

*А.И. Иванова,
студентка,
Северо-Западный Институт Управления
Российской Академии Народного Хозяйства
и Государственной Службы при Президенте РФ
E-mail: iai92@mail.ru*

УДК 343.42

УГОЛОВНО-ПРАВОВАЯ ОХРАНА ПРАВА НА СВОБОДУ СОВЕСТИ И ВЕРОИСПОВЕДАНИЙ

В.А. Новиков

Аннотация. В статье затрагиваются вопросы, возникшие в связи с внесением изменений в ст. 148 УК РФ, которая в новой редакции предусматривает ответственность за публичные действия, оскорбляющие религиозные чувства и убеждения верующих.

Ключевые слова: преступления против религии, воспрепятствование совершению религиозных обрядов, оскорбление религиозных чувств верующих.

Abstract. The issues that have arisen in connection with the amendment of the art. 148 of the Criminal Code, which in a new edition provides for the responsibility for public actions that offend religious feelings and beliefs of the faithful are concerned in the article.

Keywords: crimes against religion, preventing the performance of religious rites, insulting religious feelings of believers.

Вопрос о необходимости введения специальной нормы об ответственности за оскорбление религиозных чувств и убеждений верующих граждан назревал долго, но остро он встал после того, как участницы панк-группы «Pussy Riot» совершили хулиганские действия в кафедральном соборном храме Христа Спасителя. Фигуранты по данному уголовному делу были осуждены судом по ст. 213 УК РФ, а этот случай, получив большой общественный резонанс, широко обсуждался на страницах периодических изданий, в среде специалистов в области права. Всем стало очевидно, что в действующем российском уголовном законодательстве в отличие от других государств нет специальной нормы, которая бы предусматривала ответственность за оскорбление религиозных чувств и убеждений верующих, надругательство над Символами веры.

Вскоре законодательное решение состоялось. Федеральным законом от 29 июня 2013 г. №136-ФЗ «О внесении изменений в статью 148 Уголовного кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях противодействия оскорблению религиозных

убеждений и чувств граждан» была введена новая норма об ответственности за нарушение конституционного права на свободу совести и вероисповеданий. С этой целью ст. 148 УК РФ подверглась концептуальным изменениям. Ее действующая редакция предусматривает ответственность за публичные действия, выражающие явное неуважение к обществу и совершенные в целях оскорбления религиозных чувств верующих.

Необходимо сказать о том, что первоначально предлагалось дополнить УК РФ статьей 243¹ «Оскорбление религиозных убеждений и чувств граждан и/или осквернение объектов и предметов религиозного почитания (паломничества), мест, предназначенных для совершения религиозных обрядов и церемоний». Однако при обсуждении законопроекта было принято решение о внесении изменений и дополнений в ст. 148 УК РФ. Она получила другое название: «Нарушение права на свободу совести и вероисповеданий». Из раздела IX «Преступления против общественной безопасности и общественного порядка» новый состав преступления был перемещен в раздел VII «Преступления против личности» без учета того, что в основу построения Особенной части УК РФ положен родовой объект преступления – группа схожих по своему содержанию, тесно взаимосвязанных общественных отношений. В данном случае такое решение могло быть принято только при условии, что объектом преступления являются общественные отношения, обеспечивающие реализацию конституционного права на свободу совести и вероисповедания.

Как видно из ст. 28 Конституции РФ, каждому гарантируется право исповедовать любую религию или не исповедовать никакой, свободно выбирать, иметь и распространять религиозные или иные убеждения. Преступление, предусмотренное ч. 1 ст. 148 УК РФ, непосредственно не посягает на свободу совести и вероисповедания – право любого человека верить в Бога или быть атеистом, распространять свои религиозные или иные убеждения. Публичный характер действий, совершаемых с намерением показать свое явное неуважение к обществу, указывает на то, что объектом преступления является не указанное конституционное право человека, а общественный порядок, который предполагает в том числе и уважительное отношение к религиозным чувствам верующих, местам проведения богослужений, религиозных обрядов и церемоний.

При этом объективная сторона преступления, предусмотренного ст. 148 УК РФ, получилась очень схожей с хулиганством, совершаемым по религиозному мотиву. По ч. 1 ст. 213 УК РФ квалифицируется грубое нарушение общественного порядка, выражающее явное неуважение к

обществу и совершенное по мотиву религиозной ненависти или вражды. Отграничить составы указанных преступлений можно только по признакам субъективной стороны – мотиву и цели преступления. В ст. 148 УК РФ указана специальная цель – оскорбление религиозных чувств верующих. На практике провести такое отграничение будет довольно сложно, что неизбежно повлечет случаи неправильной квалификации.

Объективная сторона рассматриваемого преступления характеризуется «публичными действиями», которые в диспозиции статьи не уточняются и вследствие этой неопределенности охватывают широкий круг противоправных действий, предусмотренных другими статьями Особенной части УК РФ. Так, осквернение зданий или иных сооружений, в том числе и религиозного назначения, по мотиву религиозной ненависти или вражды охватывается составом вандализма (ч. 2 ст. 214 УК РФ). После внесения изменений в ст. 148 УК РФ указанные действия, совершенные публично с целью оскорбить религиозные чувства верующих, необходимо квалифицировать по ч. 2 ст. 148 УК РФ. Думается, что публичность действий не следовало вводить в состав данного преступления в качестве криминообразующего признака. Религиозные чувства верующих могут быть оскорблены и непубличными действиями, например, посредством распространения соответствующей информации в СМИ или сети Интернет. Осквернение здания церкви, совершенное в ночное время, также оскорбляет религиозные чувства верующих, но эти действия не могут квалифицироваться по ст. 148 УК РФ по причине отсутствия публичности действий.

Следует также отметить чрезмерную перегруженность ст. 148 УК РФ оценочными понятиями: «публичные действия», «явное неуважение к обществу», «религиозные чувства», «верующие», «места, специально предназначенные для проведения богослужений», «другие религиозные обряды и церемонии». Эта специфическая терминология требует разъяснений. Федеральный закон от 26 сентября 1997 г. №125-ФЗ «О свободе совести и религиозных объединениях» только называет, но не раскрывает указанные понятия. Например, можно ли считать «местами, специально предназначенными для проведения богослужений, других религиозных обрядов и церемоний»: морг, в котором проводится обряд отпевания покойника; кладбище; зал, арендованный на длительное время для религиозных мероприятий?

В последние несколько лет участились случаи унижения и оскорбления религиозных чувств верующих. Несомненно, что такие деяния представляют общественную опасность, и за их совершение должна быть

предусмотрена уголовная ответственность. Для этого можно внести соответствующие изменения в ст. ст. 213 и 214 УК РФ, если хулиганские действия и акты вандализма совершаются в церквях, мечетях, синагогах и других культовых зданиях или местах проведения богослужений.

По нашему мнению, «публичные действия, выражающие явное неуважение к обществу», должны влечь ответственность, если они имеют неприличную форму. На это указывает цель преступления – оскорбление религиозных чувств верующих. В ст. 130 УК РФ до ее декриминализации делалось указание на неприличную форму унижения чести и достоинства другого лица. Публичные неуважительные высказывания в адрес религиозных догматов не должны квалифицироваться по ст. 148 УК РФ, если отсутствует неприличная форма.

При разработке норм об ответственности за посягательства на религиозные чувства верующих граждан можно использовать положительный опыт других государств. Так, С.П. Щерба отмечает, что в большинстве стран ответственность за посягательства на свободу вероисповедания установлена путем криминализации трех типов деяний: а) воспрепятствование религиозной деятельности; б) оскорбление чувств верующих; в) принуждение другого лица участвовать в религиозных обрядах и службах, исповедовать религию [1, с. 168].

Например, УК Испании предусматривает ответственность за: воспрепятствование с применением насилия или угроз членам религиозной конфессии участвовать в отправлении религиозных обрядов или присутствовать во время их проведения (ст. 522); срыв торжественного акта, церемонии или манифестации какой-либо зарегистрированной религиозной конфессии (ст. 523); совершение в церкви или иных местах, предназначенных для проведения религиозных мероприятий, действий, оскорбляющих религиозные чувства (ст. 524).

Уголовный кодекс ФРГ под угрозой лишения свободы запрещает публично или посредством распространения письменных материалов наносить оскорбление сути религиозного или мировоззренческого исповедания, церкви, религиозному обществу или мировоззренческому объединению (§ 166). Также предусмотрена ответственность за воспрепятствование отправлению религиозного обряда. Данное преступление состоит в умышленном создании помех богослужению в грубой форме или оскорбительном бесчинстве в местах, предназначенных для богослужения (§ 167).

В Законе об уголовном праве Израиля преступления против религии посвящена отдельная глава, которая называется: «Оскорбление

религиозных чувств и традиций». Ответственность наступает за распространение материалов, произнесение в общественных местах слов и звуков, которые грубо оскорбляют религиозные чувства других лиц (ст. 173).

Оскорблением веры считается разрушение, повреждение либо осквернение мест для оправления богослужений либо предметов, являющихся священными для верующих лиц (ст. 170).

В Российской Федерации за осквернение священных религиозных предметов и символов установлена административная ответственность. Федеральный закон от 29 июня 2013 г. №136-ФЗ внес изменения в ст. 5.26 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, предусмотрев ответственность за умышленное публичное осквернение религиозной или богослужебной литературы, предметов религиозного почитания, знаков или эмблем мировоззренческой символики, также их порчу или уничтожение.

Оценивая изменения и дополнения, которые были внесены в ст. 148 УК РФ, можно сделать вывод о том, что ее новую редакцию нельзя признать удовлетворительной. Составы преступлений, предусмотренные в ч.ч. 1 и 2 данной статьи, требуют глубокой законодательной переработки. Для этого следует уточнить объект преступления и соответственно место самой статьи в Особенной части УК РФ, точно определить криминообразующие признаки, оценить характер и степень общественной опасности указанных преступлений, предусмотрев соответствующие виды и размеры наказаний. По примеру зарубежного уголовного законодательства следует расширить круг уголовно наказуемых действий, например, дополнив ч. 1 ст. 148 УК РФ ответственностью за распространение материалов, оскорбляющих религиозные чувства и убеждения верующих лиц.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сравнительное уголовное право. Особенная часть: Монография. Под общ. и науч. ред. С.П. Щербы. – М., 2010.

В.А. Новиков,
канд. юрид. наук, доцент, ведущий научный сотрудник,
Российский государственный университет правосудия
E-mail: nva-2007@mail.ru

УДК 343.137.5

УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

Т.А. Ермакова

Аннотация. Статья посвящена анализу уголовно-процессуальной политики государства в отношении несовершеннолетних. Рассматривается национальное и международное законодательство о защите прав несовершеннолетних, а также Национальная стратегия действий в интересах детей на 2012–2017 гг. Дальнейшее развитие уголовно-процессуальной политики государства в отношении несовершеннолетних автор связывает с созданием ювенальной юстиции.

Ключевые слова: политика, уголовно-процессуальная политика, дружественное к ребенку правосудие, борьба с преступностью, ювенальная юстиция.

Abstract. The article is devoted to analysis of the criminal procedure policy of the state in respect of minors. The author reviews the national and international law on protection of the rights of minors and the National Strategy of Actions in the Interests of Children for the years 2012 – 2017. Further criminal procedure policy of the state must be connected with the creation of juvenile justice.

Keywords: policy, criminal procedure policy, child-friendly justice, crime control, juvenile justice.

«В переводе с греческого «политика – искусство управления государством» [13, с. 20]. Политика означает деятельность государства внутри страны в отношениях с населением и за ее пределами в отношениях с иностранными государствами. Традиционно выделяют внутреннюю и внешнюю политику. Внутренняя политика подразделяется на экономическую, социальную, духовную, экологическую, правовую и др.

Правовая политика – это деятельность государственных и муниципальных органов по созданию эффективного механизма правового регулирования в достижении таких целей, как наиболее полное обеспечение прав и свобод человека и гражданина, укрепление дисциплины, законности и правопорядка, формирование правовой государственно-

сти и высокого уровня правовой культуры. В осуществление правовой политики вовлечен специально подготовленный персонал, в том числе кадры правоохранительных структур. Без научно обоснованных, продуманных решений в этой сфере государство не в состоянии добиваться социальных, экономических и политических целей.

Политическая деятельность государства отражается в официальных актах правотворческой деятельности. В них государство определяет правовые основы не только своей деятельности, но и всех звеньев политической системы общества.

Правовая политика представляет собой совокупность составляющих ее таких частей, как конституционная, уголовная, семейная, финансовая, налоговая, таможенная, банковская и др. При этом уголовная политика рассматривается многими учеными в качестве совокупности составляющих ее элементов, среди которых выступает уголовно-процессуальная политика [3, с. 74; 7, с. 14; 8, с. 25; 9, с. 19]. Представляется правильным определение уголовно-процессуальной политики, предложенное А.В. Малько, а именно: «уголовно-процессуальная политика – это деятельность органов государственной власти и должностных лиц по определению приоритетов в правовом регулировании уголовного судопроизводства, созданию эффективного механизма уголовно-процессуального регулирования и его совершенствованию, обеспечению надлежащего выполнения участниками уголовного судопроизводства возложенных на них функций и реализации назначения уголовного судопроизводства, предусмотренного ст. 6 Уголовно-процессуального кодекса РФ» [10, с. 254].

Следует отметить то, что уголовная и уголовно-процессуальная политика неотделимы от социальной политики государства, потому что само право является одним из социальных образований. В этой связи справедливо отмечено И.Г. Смирновой: «...ориентация государства на интересы социума закономерно влечет за собой формирование и последовательную реализацию социальной государственной политики, к которой по праву относят политику правовую» [14, с. 61]. А.И. Алексеев, В.С. Овчинский и Э.Ф. Побегайло считают, что уголовная политика как одно из направлений социальной политики – это государственная политика в области борьбы с преступностью [1, с. 13].

Правопорядок, борьба с преступностью, безопасность личности в государстве – это вопросы социальной и уголовной политики одновременно. Роль социальной политики в борьбе с преступностью является

особенно важной для нашего государства, потому что в ст. 7 Конституции РФ Россия провозглашается социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Основой российской уголовной и социальной политики в отношении несовершеннолетних является ч. 1 ст. 38 Конституции РФ, установившая, что материнство и детство, семья находятся под защитой государства. Кроме того, в соответствии со ст. 7 Конституции в РФ обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства.

Важнейшие гарантии прав несовершеннолетнего содержатся в ряде международно-правовых актов: Всеобщая декларация прав человека 1948 г. [2], Конвенция о защите прав человека и основных свобод 1950 г. [5], Декларация прав ребенка 1959 г. [4], Международный пакт о гражданских и политических правах 1966 г. [12], Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах 1966 г. [11], Конвенция ООН о правах ребенка 1989 г. [6].

Международным актом, содержащим стандарты отправления правосудия в отношении несовершеннолетних, являются Минимальные стандартные правила ООН, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних, – Пекинские правила, принятые резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1985 г. №40/33.

Важное значение для развития уголовной политики государства в отношении несовершеннолетних имеет принятие Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 гг., которая была утверждена указом Президента РФ от 1 июня 2012 г. [15]. В качестве одного из основных направлений реализации Национальной стратегии предусматривается создание дружественного к ребенку правосудия, под которым подразумеваются система гражданского, административного и уголовного судопроизводства, гарантирующая уважение прав ребенка и их эффективное обеспечение с учетом принципов, закрепленных в рекомендациях Совета Европы по правосудию в отношении детей, а также с учетом возраста, степени зрелости ребенка и понимания им обстоятельств дела.

В указе в качестве важнейшей задачи поставлено приведение законодательства Российской Федерации в части, касающейся защиты прав и интересов детей, в соответствие с общепризнанными принципами и нормами международного права, международными договорами и

стандартами в области прав ребенка, а также с рекомендациями Совета Европы по правосудию в отношении детей. В целях развития дружественного к ребенку правосудия предусматривается законодательное установление поэтапного введения дружественного к ребенку правосудия, определение его форм, принципов и механизмов осуществления.

В связи с переходом российского государства к политике дружественного к ребенку правосудия представляется актуальным создание в РФ ювенальной юстиции – суда по делам несовершеннолетних. Созданные на базе принципов Всеобщей декларации прав человека и других международно-правовых актов Пекинские правила включают в себя общие социально-экономические условия, которые оцениваются как благоприятные для развития несовершеннолетних и молодежи, к которым должны стремиться страны – члены международного сообщества. Пекинские правила включают в эту систему и ювенальную юстицию.

Особое место в развитии уголовно-процессуальной политики государства в отношении несовершеннолетних занимает действующий УПК РФ 2001 г., принятый в ходе проводимой судебной реформы. УПК РФ предусматривает главу 50 «Производство по уголовным делам в отношении несовершеннолетних», которая содержит особенности уголовного производства по делам о несовершеннолетних. Данная глава регулирует процессуальное положение несовершеннолетнего в ходе досудебного и судебного производства. Это вопросы о задержании несовершеннолетнего и заключении его под стражу, о порядке вызова и допроса, об участии законного представителя и педагога в допросе несовершеннолетнего, о прекращении уголовного дела и др.

Наличие самостоятельной главы в УПК РФ, посвященной особенностям уголовного судопроизводства по делам несовершеннолетних, свидетельствует о том, что для несовершеннолетних, совершивших преступления, устанавливается повышенная судебная защита, независимо от их процессуального положения (подозреваемый, обвиняемый, осужденный, свидетель, потерпевший), что соответствует международным актам, подписанным Россией. Соответствует концепции ювенальной юстиции и применяемый сугубо индивидуальный характер судопроизводства по делам несовершеннолетних, поскольку в центре судебного процесса находится личность несовершеннолетнего.

Создание ювенальной юстиции как самостоятельной ветви правосудия не потребует существенного изменения уголовно-процессуального законодательства, т.к. в действующем Уголовно-процессуальном ко-

дексе РФ имеется достаточный объем норм, соответствующих современным международным стандартам в области ювенальной юстиции. Главное, чтобы в УПК РФ была четко выражена возрастная специфика как главная правовая база ювенальной юстиции.

Важно и то, что созданию такой системы судов, как ювенальная юстиция, должна предшествовать серьезная деятельность государства, направленная на подготовку юристов, которые будут заняты в сфере правосудия в отношении несовершеннолетних. С этой целью необходимо предусмотреть в учебных планах подготовки юристов в ряде государственных высших учебных заведений дисциплины, в рамках которых будут изучаться вопросы ювенального права и ювенальной юстиции. Правосудие по уголовным делам в отношении несовершеннолетних должно осуществляться только судьями, имеющими глубокие познания не только в области юриспруденции, но и в области педагогики, психологии, медицины.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев А.И., Овчинский В.С., Побегайло Э.Ф.* Российская уголовная политика: преодоление кризиса. – М., 2006.
2. Всеобщая декларация прав человека. Принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948 // Российская газета. 1995. 5 апреля.
3. *Газетдинов Н.И.* Современная уголовная политика и отечественная доктрина о принципах уголовного судопроизводства // Журнал российского права. 2007. №7.
4. Декларация прав ребенка. Принята 20.11.1959 резолюцией 1386 (XIV) на 841-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН // Права и свободы личности. Библиотечка «Российской газеты» совместно с библиотечкой журнала «Социальная защита». Вып. 11. – М., 1995.
5. Конвенция о защите прав человека и основных свобод. Заключена в г. Риме 04.11.1950 (с изм. от 13.05.2004) вместе с «Протоколом [№1]» (подписан в г. Париже 20.03.1952), «Протоколом №4 об обеспечении некоторых прав и свобод помимо тех, которые уже включены в Конвенцию, и первый Протокол к ней» (подписан в г. Страсбурге 16.09.1963), «Протоколом №7» (подписан в г. Страсбурге 22.11.1984) // СЗ РФ. 1998. №20. Ст. 2143.
6. Конвенция о правах ребенка. Одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989. Вступила в силу для СССР 15.09.1990 // Сборник международных договоров СССР. 1993. Выпуск XLVI.

7. Коробеев А.И. Российская уголовно-правовая политика: понятие и содержание // Актуальные вопросы теории борьбы с преступностью и правоприменительной практики: межвуз. сб. науч. тр. Вып.2. – Красноярск. 1999.

8. Малышева О.А. Уголовная политика и уголовно-процессуальный закон // Мировой судья. 2004. №2.

9. Малышева О.А. Уголовно-процессуальная политика – элемент единой уголовной политики // Российский следователь. 2005. №8.

10. Малько А.В. Теория правовой политики. – М., 2012.

11. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах. Принят 16.12.1966 резолюцией 2200 (XXI) на 1496-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1994. №12.

12. Международный пакт о гражданских и политических правах, принят резолюцией 2200 (XXI) на 1496-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН 16 декабря 1966 г. // Ведомости ВС СССР. 1976. №17. Ст. 291.

13. Общая теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2001.

14. Смирнова И.Г. Уголовно-процессуальная политика: некоторые суждения о ее сущности, социальной обусловленности и месте в уголовной политике // Криминологический журнал БГУЭП. 2010. №3.

15. Указ Президента РФ от 1 июня 2012 г. №761 «О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 гг.» // СЗ РФ. 2012. №23. Ст. 2994.

Т.А. Ермакова,

канд. юрид. наук, доцент,

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

E-mail: disermakova@yandex.ru

УДК 343.1

УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

И.А. Кучерков

Аннотация. В статье отмечается, что согласно Конституции РФ все граждане равны перед законом. Автор подчеркивает, что механизм привлечения к уголовному преследованию должен быть общим для всех граждан.

Ключевые слова: государство, экономическая преступность, уголовно-процессуальная политика.

Abstract. The article notes that according to the Russian Constitution, all citizens are equal before the law. The author emphasizes that the mechanism of criminal prosecution should be shared by all citizens.

Keywords: state, economic crime, state politics of criminal procedure.

Право является важнейшим элементом социальной системы общества, определяющим практически все направления его жизни. При этом право не существует в отрыве от общества, и государству при осуществлении правового регулирования в тех или иных сферах общественной жизни приходится учитывать особенности общественных отношений. В свою очередь общественные отношения нередко определяются не всем обществом, а господствующими элитами, которые диктуют обществу свою волю. Так, согласно марксистской теории государства и права «...содержание воли господствующего класса определяется характером материальных производственных отношений. Собственники основных средств производства держат в руках государственную власть и возводят в закон свою волю. Отсюда право – возведенная в закон воля господствующего класса».

С 1991 г. Россия перешла с социалистической формации на капиталистическую, т.е. с позиции марксистской теории теперь в Российской Федерации во всех сферах общественной жизни должны преобладать интересы бизнес-сообщества (капиталистов), являющихся господствующим классом, а правовое регулирование должно быть фактически направлено на защиту интересов предпринимателей.

Конечно уголовное судопроизводство в отличие от частно-правовой сферы регулирования является самой консервативной отраслью права,

где приоритет отдается интересам государства, однако с 2008 г. здесь начала реализовываться стратегия, связанная с изменением уголовной процедуры в пользу экономически господствующего класса.

Непосредственно первое проявление данной стратегии связано с программным заявлением президента Д.А. Медведева 7 августа 2008 г. о необходимости «прекратить кошмарить бизнес». Данному заявлению сопутствовала пропагандистская кампания о произволе правоохранительных и судебных органов по отношению к предпринимателям, что наносит серьезный вред российской экономике. После этого в 2008 г. была принята крайне либеральная Концепция по модернизации уголовного и уголовно-процессуального законодательства, на основе которой были внесены серьезные изменения в действующее уголовно-процессуальное законодательство в контексте противодействия экономической преступности.

Рассмотрим данные новеллы подробнее.

1. Появление специального основания для прекращения уголовного дела. Данная новелла была внедрена федеральными законами от 6 декабря 2011 г. №407-ФЗ и от 7 декабря 2011 г. №420-ФЗ. Данная новелла распространяется только на предпринимателей, в отношении которых возбуждены уголовные дела об экономических преступлениях. Согласно ст. 28-1 УПК РФ и 76-1 УК РФ суд, а также следователь с согласия руководителя следственного органа обязан прекратить уголовное преследование в отношении лица, подозреваемого или обвиняемого в совершении экономического преступления в случае совершения им преступления впервые, если до назначения судебного заседания недоимки, пени и штрафы, а также иной ущерб, причиненный бюджетной системе Российской Федерации в результате преступления, был возмещен в полном объеме. Данное основание прекращения уголовного дела фактически легализует экономическую преступность, т.к. предприниматели понимают, что даже если их преступная деятельность будет выявлена и пресечена правоохранительными органами, то они в любой момент, до начала судебного разбирательства могут «откупиться» от государства, заплатив требуемую сумму причиненного вреда. Кроме того, при повторном выявлении их преступной деятельности они снова подпадают под действие ст. 28-1 УПК, т.к. в первый раз обвинительный приговор в отношении них вынесен не был, вследствие чего они вполне законно могут считаться лицами, совершившими преступление впервые.

2. Специальный механизм возбуждения уголовного дела по факту совершения налоговых преступлений и преступлений в банковской сфере (ФЗ

РФ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 7 декабря 2011 г. №420-ФЗ). Согласно части 1.1 статьи 140 УПК РФ единственным поводом для возбуждения уголовного дела о преступлениях, предусмотренных ст.ст. 198–199.2 УК РФ, служили «материалы, поступившие из налоговых органов». Следовательно, для привлечения к ответственности за нарушение налогового законодательства может быть только факт правонарушения, установленный решением налогового органа, вынесенным в порядке, предусмотренном Налоговым кодексом РФ и вступившим в законную силу. Фактически норма ч. 1.1 ст. 140 УПК РФ устанавливала жесткую зависимость решений органов и должностных лиц, ведущих производство по уголовному делу, от решения налогового органа.

В итоге, сначала спор между налогоплательщиком и налоговыми органами решался в арбитражном порядке и только при отсутствии надлежащего для государства результата возможно было подключение уголовной юстиции. Причем результаты арбитражного судопроизводства согласно ст. 90 УПК РФ имеют преюдициальное значение для возможного уголовного дела. В результате факты нарушения налогового законодательства, установленные вступившим в законную силу решением арбитражного суда, признаются при рассмотрении уголовного дела без дополнительной проверки, независимо от того, вызывают ли эти обстоятельства сомнения при производстве по этому делу. А это, в свою очередь, означало то, что окончание следствия по уголовному делу ставилось в зависимость от разрешения гражданско-правового спора, если налогоплательщик инициировал его. При этом в любой момент налогоплательщик, в соответствии со ст. 28.1 УПК, уплатив недоимку по налогам, а также начисленные штрафы и пени, сразу освобождался от уголовной ответственности.

Данный порядок возбуждения уголовных дел неизбежно привел к затягиванию решения вопроса о возбуждении уголовных дел о налоговых преступлениях. Его неэффективность стала очевидна и для законодателя, в результате чего было принято решение об отмене данной нормы (ФЗ от 22 октября 2014 г. №308-ФЗ).

3. Изменение формы уголовного преследования ряда экономических преступлений с публичной на частно-публичную (федеральные законы от 29.11.2012 №207-ФЗ, и от 02.11.2013 №302-ФЗ), подготовленное Минэкономразвития. Теперь ч. 3 ст. 20 УПК РФ помимо традиционных общеуголовных составов «для исключения возможности решения хозяйственного спора посредством уголовного преследования» включает

в себя преступления, предусмотренные ст.ст. 159–159.6 (мошенничество), 160 (присвоение или растрата), 165 (причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием) УК РФ.

Частно-публичный порядок возбуждения уголовного дела о мошенничестве (присвоении или растрате, причинении имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием) применим при наличии следующих условий: 1) если преступление (преступления), предусмотренное ст. 159–159.6 УК РФ, совершено индивидуальным предпринимателем в связи с осуществлением им предпринимательской деятельности; 2) если они совершены индивидуальным предпринимателем в связи с осуществлением им предпринимательской деятельности и управлением принадлежащим ему имуществом, используемым в целях предпринимательской деятельности; 3) если они совершены индивидуальным предпринимателем в связи с управлением принадлежащим ему имуществом, используемым в целях предпринимательской деятельности; 4) если эти преступления совершены членом органа управления коммерческой организации в связи с осуществлением им полномочий по управлению организацией; 5) если эти преступления совершены членом органа управления коммерческой организации в связи с осуществлением коммерческой организацией предпринимательской деятельности; 6) если эти преступления совершены членом органа управления коммерческой организации в связи с осуществлением коммерческой организацией иной экономической деятельности.

Таким образом, правоохранительные органы более не обязаны самостоятельно осуществлять уголовное преследование в сфере предпринимательской деятельности, когда жертвами мошенничества и других преступлений, перечисленных в ч. 3 ст. 20 УПК РФ, являются только физические лица. Невозможно осуществлять уголовное преследование до тех пор, пока потерпевший от преступных действий не обратится с заявлением в полицию с требованием о возбуждении уголовного дела. Вместе с тем при совершении аналогичного преступления в отношении государственного или муниципального имущества либо в рамках государственных корпораций, либо юридических, акционером которых является государство, публичный характер уголовного преследования сохраняется. Таким образом, государство, защищая свои интересы от недобросовестных предпринимателей, фактически устранилось от защиты частных лиц на этапе выявления признаков преступлений.

4. Установление льготного порядка применения мер пресечения к предпринимателям, подозреваемым или обвиняемым в совершении экономиче-

ских преступлений. Так, согласно части 1.1 ст. 108 УПК (в ред. ФЗ №60-ФЗ от 7 апреля 2010 г.) заключение под стражу в качестве меры пресечения не может быть применено в отношении подозреваемого или обвиняемого в совершении преступлений, предусмотренных статьями 159, 160, 165, если эти преступления совершены в сфере предпринимательской деятельности, а также статьями 171–174, 174.1, 176–178, 180–183, 185–185.4, 190–199.2 Уголовного кодекса Российской Федерации, при отсутствии обстоятельств, указанных в пунктах 1–4 части первой настоящей статьи. Анализ норм, содержащихся в частях 1 и 1.1 ст. 108 УПК РФ, приводит к выводу, что заключение под стражу при обвинении лица в совершении преступлений, предусмотренных статьями 159, 160, 165 УК, и если эти преступления были совершены в сфере предпринимательской деятельности, то заключение под стражу не может быть применено и при наличии обстоятельств, указанных в пунктах 1–4 части первой статьи 108 УПК.

Теперь запрет на арест «предпринимателей» носит исключительный характер, что лишний раз подтвердил Верховный Суд РФ, в постановлении «О практике применения судами мер пресечения в виде заключения под стражу, залога и домашнего ареста», Так что теперь в России к предпринимателям, в качестве наиболее строгих мер пресечения, могут применяться лишь домашний арест и залог, брать же их под стражу запрещено.

Таким образом, можно констатировать, что в Российской Федерации в настоящее время создан комплекс специальных уголовно-процессуальных привилегий для предпринимателей. Подобные привилегии являются беспрецедентными для современного уголовно-процессуального законодательства и явно являются проявлением особого либерального отношения государства к экономически господствующему классу.

Согласно части первой ст. 19 Конституции РФ все равны перед законом и судом. Уголовно-процессуальное законодательство должно строиться на этом принципе. Механизм привлечения к уголовному преследованию, прекращению уголовного преследования должен быть общим для всех граждан. Соответственно, надо пересмотреть последние изменения уголовно-процессуальных норм (ст. 28.1, ст. 90, ч. 1.1 ст. 108, ст. 140 УПК РФ), обесценивших уголовную политику борьбы с преступностью в сфере предпринимательской деятельности.

И.А. Кучерков,
 канд. юрид. наук,
 Российский университет дружбы народов
 E-mail: 19kucherkov77@mail.ru

УДК 342.95

ЗАЩИТА СУБЪЕКТИВНЫХ ПУБЛИЧНЫХ ПРАВ ЧАСТНЫХ ЛИЦ ПРИ ОСПАРИВАНИИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ

А.М. Волков

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы о субъективных публичных правах частных лиц и правовых спорах, возникающих при их реализации, о способах обеспечения защиты этих прав, об их защите при оспаривании кадастровой стоимости земельных участков и иной недвижимости.

Ключевые слова: частные лица, субъективные публичные права, кадастровая стоимость, защита прав.

Abstract. In the article the questions of public subjective rights of private individuals and legal disputes arising from their implementation, how to ensure the protection of these rights, their protection in challenging the cadastral value of land plots and other real estate.

Keywords: private person, subjective public rights, the cadastral value, protection of rights.

Субъективные публичные права – это права частных лиц в юридических отношениях с публичными (государственными и муниципальными) органами как властью. Субъективные публичные права частных лиц возникают и реализуются как в регулятивных отношениях с органами публичной власти, так и в охранительных публичных правоотношениях, возникающих в связи с нарушением этими органами любых статутных прав частных лиц. Поэтому их подразделяют на права свободы (субъективные права частных лиц) и права властвования (полномочия публичных органов и/или должностных лиц).

Субъективные публичные права частных лиц – установленная законом мера и вид возможных действий ради достижения определенного социального блага, осуществление которых в сфере публичного администрирования обеспечено нормативно закрепленной обязанностью органов (должностных лиц) публичной власти совершить определенные действия или воздержаться от них [1].

Субъективные публичные права публичных органов и/или должностных лиц, т.е. права властвования – это мера и вид дозволенного поведения, юридически выражающиеся в установленных правовой нормой полномочиях публичных органов и/или должностных лиц, которыми они наделены для реализации властного управленческого воздействия посредством издания обязательных для исполнения частными лицами правовых предписаний [2].

Реализация субъективных публичных прав частных лиц проходит в двух формах: конфликтной и бесконфликтной. Правовой конфликт в области публичного администрирования (управления) может иметь две разновидности: спор о праве административном и спор об административной ответственности (правонарушение) [3]. Нас будет в данной статье интересовать вопрос только о первом – спор о праве.

Административно-правовой конфликт является противоборством субъектов административного права, вызываемым ограничением и ущемлением прав и свобод частных субъектов, угрозой их безопасности, нанесением ущерба личным имущественным интересам, посягательством на правопорядок путем превышения власти, нарушения или несоблюдения правовых норм, защищаемых и охраняемых от имени общества государством.

Разрешение административных споров регулируется главным образом посредством трех основных видов законодательных актов: законы об административных процедурах; законы об административных судах и/или об административном судопроизводстве; законы об альтернативных средствах разрешения споров.

Тогда способами обеспечения защиты субъективных публичных прав частных лиц будут являться: административный порядок, альтернативное разрешение споров (АРС) и судебные способы.

Административный способ обеспечения защиты субъективных публичных прав частных лиц реализуется в виде: квазисудебной юрисдикции (деятельность коллегиальных специализированных органов административной юрисдикции); административной юрисдикции в порядке подчиненности. Необходимо отметить, что административный способ обеспечения защиты субъективных публичных прав частных лиц отличается от судебного решения существенной особенностью: к нему не применяется правило окончательно решенного дела. Поэтому административное решение может быть оспорено в судебном порядке [4].

Альтернативное разрешение споров – это досудебное урегулирование (переговоры, консультации, заключение мировых соглашений) и внесудебное урегулирование (посредничество, третейские суды, коммерческий арбитраж), в т.ч. возникающих из земельных правоотношений (об определении границ земельного участка, о выделе земельного участка, об устранении нарушения прав владельца земельного участка, об устранении препятствий в пользовании земельным участком, об установлении сервитута, об определении порядка пользования земельным участком) [5].

Судебная форма защиты публичных прав частных субъектов – это деятельность специальных, определенным образом организованных органов, судов (общих и/или специализированных), осуществляющих в рамках установленного законодательством процессуального порядка юрисдикцию по административным делам и разрешающих их посредством издания актов правосудия принудительным для сторон образом [6].

Можем отметить, что существуют две основные разновидности административных споров: споры о законности правовых актов управления (разрешаются в судебном порядке); споры о субъективных правах и обязанностях частных лиц (разрешаются в административном и судебном порядке) [7].

Защита субъективных публичных прав частных лиц при оспаривании кадастровой стоимости земельных участков регулируется рядом нормативных правовых актов: НК РФ (главы 30, 31, 32); ГПК РФ (до 15.09.2015 г.) или КАС РФ (с 15.09.2015 г.) [8]; Федеральным законом от 29.07.1998 г. №135-ФЗ «Об оценочной деятельности...»; Постановлением Правительства РФ от 26.03.2015 №279 «Об утверждении Правил определения цены земельного участка, находящегося в федеральной собственности, при заключении договора купли-продажи такого земельного участка без проведения торгов», приказами Минэкономразвития России от 04.05.2012 №263 «Об утверждении Порядка создания и работы комиссии...», от 26.12.2014 №843 «Об утверждении Административного регламента Росреестра по государственному кадастровому учету недвижимого имущества»; от 12.03.2015 №138 «Об утверждении Порядка и способов уведомления правообладателя земельного участка об изменении органом кадастрового учета сведений государственного кадастра недвижимости о местоположении границ земельного участка при исправлении кадастровой ошибки» и др. [9].

Кадастровая стоимость (КС) – рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки. Государственная кадастровая оценка проводится не чаще чем 1 раз в 3 года (в городах федерального значения не чаще чем 1 раз в 2 года) и не реже чем 1 раз в 5 лет. Рыночная стоимость – наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции. Законодательство устанавливает приоритет рыночной стоимости перед кадастровой, определенной методами массовой оценки.

Из кадастровой стоимости рассчитывается:

- земельный налог;
- налог на имущество организаций применительно к коммерческим объектам: административно-деловые центры; торговые центры (комплексы); нежилые помещения для размещения офисов, торговых объектов, объектов общепита и бытового обслуживания (эта деятельность – не менее 20% площади); объекты недвижимого имущества иностранных организаций, не осуществляющих деятельности в РФ через постоянные представительства;
- цена выкупа земельных участков из публичной собственности;
- арендная плата за земельные участки, находящиеся в публичной собственности;
- нотариальные и судебные сборы и пошлины;
- некоторые штрафы за нарушения в сфере землепользования [10].

Споры вокруг кадастровой стоимости земельных участков являются, пожалуй, трендом последних лет. Вопросы, так или иначе связанные с оспариванием результатов государственной кадастровой оценки, и то, как этот процесс влияет на налогообложение, не раз становились предметом исследования высших судебных инстанций. Это объясняется тем, что результаты кадастровой оценки земель затрагивают экономические интересы всех собственников земельных участков, и не только их. Исходя из кадастровой стоимости земельного участка рассчитываются и арендные платежи за пользование земельными участками, находящимися в государственной и муниципальной собственности [11].

Результаты определения кадастровой стоимости могут быть оспорены. С учетом сложившейся судебной практики и последних позиций ВС РФ авторы рассказывают, куда следует обращаться и как это сделать [12]. В другой статье исследуются основные доводы, приводимые ответчиками по делам об оспаривании результатов кадастровой оценки земель. Особое внимание обращается на существующую в российском правовом порядке

практику ежегодной переоценки земли, которая, по мнению автора, используется как внесудебный способ борьбы с оспариванием кадастровой стоимости [13]. В.М. Меринов рассказывает об изменениях, связанных с возможностью оспаривания кадастровой стоимости объектов недвижимости физическими и юридическими лицами [14].

Е.Л. Поветкина, Е.В. Деменькова анализируют законодательство и судебную практику по вопросам соотношения кадастровой и рыночной стоимости, последствий пересмотра кадастровой стоимости земельных участков, способов и порядка оспаривания результатов кадастровой оценки. Авторы отмечают, что суд, удовлетворяя требования к Кадастровой палате об определении кадастровой стоимости недвижимости в размере рыночной, должен возлагать на ответчика только расходы по уплате госпошлины, ибо «кадастровый орган исключительно механически переносит показатель кадастровой стоимости из акта исполнительного органа субъекта РФ в Государственный кадастр недвижимости» [15]. Однако ВС РФ в Определении от 18.08.2014 №307-ЭС14-619 возложил на Кадастровую палату расходы истца по оплате услуг судебного представителя, в Определении от 02.09.2014 №308-ЭС14-1762 отнес на Кадастровую палату расходы по судебной экспертизе, указав, что судебные расходы должны распределяться по общим правилам.

Однако большинство статей написано на основе нормативного материала, утратившего силу. Во второй половине 2014 г. и начале 2015 г. произошли серьезные изменения в административном, земельном законодательстве и законодательстве об оценочной деятельности.

С июля 2014 г. все дела об оспаривании кадастровой стоимости рассматривают суды общей юрисдикции (верховный суд республики, краевой, областной суд, суд города федерального значения, суд автономной области и суд автономного округа), а не арбитражные суды. При этом результаты определения кадастровой стоимости могут быть оспорены юридическими лицами в случае, если результаты определения кадастровой стоимости затрагивают права и обязанности этих лиц, а также органами государственной власти, органами местного самоуправления в отношении объектов недвижимости, находящихся в государственной или муниципальной собственности, в суде и комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости. Регламент работы комиссий установлен приказом Минэкономразвития России №263.

Результаты определения кадастровой стоимости могут быть оспорены физическими лицами в случае, если результаты определения кадастровой стоимости затрагивают права и обязанности этих лиц, в суде или комиссии. Для оспаривания физическими лицами результатов определения кадастровой стоимости в суде предварительное обращение в комиссию не является обязательным.

В 2015 г. принят Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации, в котором отдельная глава посвящена производству по административным делам об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости.

Основаниями для пересмотра КС является: недостоверность сведений об объекте недвижимости, использованных при определении его КС; установление в отношении объекта недвижимости его рыночной стоимости на дату, по состоянию на которую установлена его КС.

До вступления КАС РФ в силу (до 15.09.2015 г.) оспаривание осуществляется по правилам ГПК РФ (производство по делам, возникающим из публичных правоотношений). Заинтересованными лицами будут: Росреестр, региональное правительство, Кадастровая палата.

Можно привести ряд судебных решений по вопросам оспаривания кадастровой стоимости. Например, определением Верховного Суда РФ от 18.02.2015 №6-АПГ14-1 требование об установлении кадастровой стоимости земельных участков в размере их рыночной стоимости удовлетворено, поскольку заявителем представлены отчеты об оценке рыночной стоимости спорных участков на дату, по состоянию на которую установлена их кадастровая стоимость.

Определением Верховного Суда РФ от 11.02.2015 №2-АПГ14-5 требование об установлении кадастровой стоимости земельного участка равной его рыночной стоимости удовлетворено, поскольку представленный заявителем отчет об оценке рыночной стоимости спорного участка подтвержден положительным экспертным заключением. А вот требование о взыскании судебных расходов удовлетворено частично, т.к. судебные расходы подлежат возложению на орган власти, утвердивший результаты государственной кадастровой оценки, затраты на оплату услуг по оценке и получению положительного экспертного заключения не относятся к судебным расходам.

Определением Верховного Суда РФ от 11.02.2015 №75-АПГ14-7 дополнительно отмечено, что споры об оспаривании кадастровой стоимо-

сти вытекают из публичных правоотношений, заявленные требования не могут быть отнесены к искам неимущественного характера.

Определением Верховного Суда РФ от 04.02.2015 №81-АПГ14-13 в удовлетворении требования об установлении кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества в размере, равном их рыночной стоимости, отказано, поскольку способ расчета арендной платы был установлен сторонами договора в добровольном порядке, следовательно, результаты определения кадастровой стоимости спорных объектов недвижимости не затрагивают права и обязанности истца.

В качестве рекомендаций и выводов могут быть предложены следующие положения (начиная с 1 января 2015 г.).

1. Способами защиты субъективных публичных прав частных лиц будут являться: административный порядок, альтернативное разрешение споров и судебный способ. Порядок их реализации определяется соответствующими нормативными правовыми актами.

2. Споры об оспаривании кадастровой стоимости вытекают из публичных правоотношений и не могут быть отнесены к искам неимущественного характера.

3. Отчеты об оценке рыночной стоимости спорных участков должны представляться на дату, по состоянию на которую установлена их кадастровая стоимость.

4. Кадастровая стоимость, измененная на основании решения комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости или на основании решения суда, учитывается при расчете налога на имущество физических лиц, начиная с периода, в котором было подано заявление о пересмотре кадастровой стоимости, но не ранее даты внесения оспариваемой стоимости в государственный кадастр.

5. По налогу на имущество организаций установлены критерии признания здания (строения, сооружения) одновременно административно-деловым и торговым центром для целей исчисления налога на имущество организаций исходя из кадастровой стоимости такого объекта.

5. При исправлении технической ошибки, допущенной Росреестром, измененная кадастровая стоимость в целях исчисления налогов на имущество организаций, на имущество физлиц и земельного налога применяется, начиная с периода, в котором была совершена указанная ошибка.

6. База по налогу на имущество физических лиц определяется как кадастровая стоимость объекта при условии, что законодательный

(представительный) орган государственной власти субъекта РФ принял решение об установлении единой даты начала применения на территории субъекта РФ нового порядка исчисления налога.

7. Представительные органы муниципальных образований (законодательные (представительные) органы городов федерального значения) устанавливают налоговые ставки для расчета налога на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости объекта. Их размер по общему правилу не должен превышать определенных в Налоговом кодексе РФ величин.

8. Судебные расходы подлежат возложению на орган власти, утвердивший результаты государственной кадастровой оценки, но затраты на оплату услуг по оценке и получению положительного экспертного заключения не относятся к судебным расходам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков А.М. О юридической конструкции понятия «публичное администрирование» // Административное и муниципальное право. 2014. №6.

2. Волков А.М. Публичные права частных субъектов недропользования. Конфликты при реализации прав частных лиц в сфере публичного администрирования недропользования. Монография. – LAP LAMBERT Academic Publishing. Saarbrückenn, 2013.

3. Волков А.М. К вопросу о правовых конфликтах в недропользовании в Российской Федерации // Административное право и процесс. 2009. №6.

4. Волков А.М. Проблемы и противоречия современного административного законодательства // Административное право и процесс. 2014. №6.

5. Волков А.М., Лютягина Е.А. Альтернативное разрешение административных споров в сфере природопользования // Административное право и процесс. 2013. №1.

6. Волков А.М., Лютягина Е.А. Судебные способы разрешения административно-правовых споров в области природопользования // Административное и муниципальное право. 2012. №7.

7. Волков А.М. Административное право России. Учебник. – М., 2015.

8. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 08.03.2015 №21-ФЗ.

9. Волков А.М. Правовые основы природопользования и охраны окружающей среды. Учебник и практикум / Отв. ред. А.М. Волков. – М., 2015.

10. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ.

11. Гришина О.П. Результаты кадастровой оценки земли может оспорить не только ее правообладатель // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2014. №17.

12. Чегоряева П. Кадастровая стоимость: подведомственность и подсудность // ЭЖ-Юрист. 2014. №46.

13. Абрамов А.В. Актуальные вопросы оспаривания результатов определения кадастровой стоимости земельных участков в суде // Закон. 2014. №7.

14. Меринов В.М. О важных изменениях в процедуре государственной кадастровой оценки и порядке оспаривания кадастровой стоимости объектов недвижимости // Правовые вопросы недвижимости. 2014. №2.

15. Поветкина Е.Л., Деменькова Е.В. Проблемы пересмотра (оспаривания) кадастровой стоимости // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2012. №2.

*А.М. Волков,
Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации,
канд. юрид. наук, доцент,
Московский финансово-юридический университет МФЮА
E-mail: vat-volkov@ya.ru*

УДК 343.985

О ПОНЯТИИ КОНФЛИКТНОЙ СЛЕДСТВЕННОЙ СИТУАЦИИ

А.И. Попов

Аннотация. В статье приводится авторский взгляд на понятие конфликтной следственной ситуации. Рассмотрены причины и условия формирования конфликтной следственной ситуации при расследовании преступлений. Определено место конфликта в формировании конфликтной следственной ситуации.

Ключевые слова: конфликт, конфликтная следственная ситуация, противодействие расследованию.

Abstract. The author's view of concept of a conflict investigative situation is given in article. In article the reasons and conditions of formation of a conflict investigative situation are considered at investigation of crimes. The conflict place in formation of a conflict investigative situation is defined.

Keywords: conflict, conflict investigative situation, counteraction to investigation.

Расследование преступлений протекает в конкретных условиях времени, места, окружающей среды, взаимосвязях с другими процессами объективной действительности, поведением участников уголовного процесса и т.д., что создает определенную обстановку, в которой и происходит сам процесс расследования. Речь идет прежде всего о следственной ситуации. О понятии следственной ситуации, ее значении для процесса расследования неоднократно упоминалось на страницах юридической печати, где даны определения следственной ситуации, выделены ее классификации, даны рекомендации для эффективного планирования расследования преступления. Полновесное развитие отечественная теория о следственной ситуации получила в 70-х–80-х годах XX века. О ее значении для органов предварительного следствия, о ситуационном характере работы с доказательствами писали такие ученые, как Р.С. Белкин, С.И. Винокуров, И.А. Возгрин, В.К. Гавло, И.Ф. Герасимов, Л.Я. Драпкин, В. Я. Колдин, А.Н. Колесниченко, В.Е. Коновалова, И.М. Лузгин, В.А. Образцов, А.Н. Олейник, Л.Ф. Первухина, А.Р. Ратинов, Л.Д. Самыгин, М.В. Салтевский, Н.А. Селиванов,

В.Г. Танасевич, Д.А. Турчин, А.Г. Филиппов, А.А. Хмыров, С.И. Цветков, А.С. Шаталов, В.И. Шиканов, Н.П. Яблоков, В.Б. Ястребов и др.

Представляется, что объемной по своему содержанию является точка зрения Р.С. Белкина о следственной ситуации, под которой он понимал «совокупность реальных условий и обстоятельств, в которых в данный момент осуществляется расследование преступления, сложная система взаимосвязей, образующая ту конкретную обстановку, в которой работает следователь и иные субъекты, расследования» [1, с. 72; 2, с. 501]. Указанная трактовка позволяет исследовать многие важные факторы, сопровождающие расследование и оказывающие определенное влияние на формирование следственной ситуации и управление ею. Справедливо замечая, что «оценка следственной ситуации в ее содержание входить не может», Р.С. Белкин выделяет следующий элементный состав этой категории [3, с. 45]:

- информационный;
- психологический;
- процессуально-тактический;
- материальный;
- организационно-технический.

В целях наиболее полного криминалистического анализа расследуемого события преступления представляется верной определение следственной ситуации, выведенное Т.С. Волчецкой и представляющее собой «степень информационной осведомленности следователя о преступлении, а также состояние процесса расследования, сложившееся на любой определенный момент времени, анализ и оценка которого позволяют следователю принять наиболее целесообразные по делу решения» [4, с. 93]. По мнению ряда авторов, принятие этих решений на основе оценки сложившейся следственной ситуации, может быть сопряжено с наличием ряда трудностей, барьеров:

- логико-познавательные барьеры, связанные с полным или частичным отсутствием данных о различных обстоятельствах, подлежащих доказыванию по уголовному делу, и об источниках получения этой информации (проблемные трудности или барьеры);
- препятствия тактико-психологического характера, выражающиеся в противодействии подозреваемых и обвиняемых, занимающих негативную позицию, а также недобросовестных свидетелей и потерпевших планам и намерениям следователя, направленным на всестороннее, полное и объективное расследование преступлений (препятствия конфликтного характера);

– тактико-управленческие трудности, обусловленные сложным вероятностным характером выбора следователем одного из возможных способов своих действий, каждый из которых не только не гарантирует достижения намеченной цели, но даже и не исключает риска наступления дополнительных негативных последствий (трудности тактического риска);

– организационно-управленческие трудности, заключающиеся в недостатке времени, сил, средств, неупорядоченности процесса раскрытия преступлений, отсутствии системы взаимодействия следователя и других участников расследования (организационная неупорядоченность) [5, с. 45–46].

Наличие указанных выше обстоятельств в той или иной степени обуславливают изменение следственной ситуации, трансформацию ее из благоприятной в неблагоприятную для процесса расследования, вызывая информационную неопределенность следователя (например, противодействие стороны обвинения и пр.) [6, с. 36–38].

Другие авторы представляют следственную ситуацию как модель обстановки, «элементами которой являются существенные признаки и свойства обстоятельств, имеющих значение по уголовному делу, связи и отношения между ними, а также между участниками процесса расследования, наступившие или предполагаемые результаты действий сторон» [7, с. 28–29].

Таким образом, можно вести речь о существовании нескольких подходов к определению следственной ситуации:

- обстановка, условия, состояние процесса расследования в определенный момент времени;
- модель обстановки, возникшей на определенном этапе расследования преступления.

Нам ближе позиция тех ученых, которые, применяя модельный подход, определяют следственную ситуацию как мысленную динамическую модель, отражающую информационно-логические, тактико-психологические, тактико-управленческие и организационно-управленческие состояния, сложившиеся по уголовному делу и характеризующие благоприятный или неблагоприятный характер процесса расследования [6, с. 44].

Мы солидарны с мнением Л.Я. Драпкина о том, что «прежде чем действовать, ему (следователю. – А.П.) надо собрать, проверить и хотя бы предварительно оценить доказательственную и другую информацию о существенных чертах внешней среды, создать ее адекватную (в

той или иной степени) модель [7, с. 27–30]. Также права Т.С. Волчецкая, считающая, что «еще до принятия какого-либо решения следователю необходимо познать следственную ситуацию, а для этого – воссоздать ее в сознании для последующего мысленного исследования, анализа и оценки, т.е. создать мысленную модель реальной ситуации» [8, с. 34].

Созданная (создаваемая) следователем модель ситуации расследования на определенном этапе будет обусловлена уровнем его профессиональной подготовки, психологическими особенностями личности, опыта работы и многими другими факторами. Поэтому, по нашему убеждению, важнейшим аспектом деятельности следователя в создавшейся следственной ситуации является соответствие информационной модели, отраженной в его сознании, реальной обстановке со всеми ее существенными особенностями, закономерностями, позволяющими определить тактику и методику этапов расследования преступлений.

Следственная ситуация формируется под воздействием объективных и субъективных факторов, сочетание и результаты воздействия которых обуславливают ее индивидуальность в момент расследования и содержание, т.е. конкретную совокупность условий, в которых приходится или предстоит действовать следователю [9, с. 135]. И.Ф. Герасимов удачно называет их компонентами следственной ситуации, среди которых он выделяет [10, с. 171]:

- обстоятельства преступления, известные в данный момент;
- имеющиеся по делу доказательства;
- информация, имеющая практическое и организационное значение;
- следственные действия и другие мероприятия, намеченные или уже выполненные;
- запланированные, но еще не выполненные следственные и другие действия;
- возможности, которые еще не использовались (резервы);
- время, имеющееся в распоряжении следователя;
- данные о поведении лиц, заинтересованных в исходе дела;
- оценка всех перечисленных факторов и, в конечном счете, определение характера ситуации.

Следственная ситуация может слагаться из следующих условий [11, с. 10]:

1) условия *психологического характера*: результат взаимодействия, в том числе и конфликтного взаимодействия следователя с лицами, во-

влеченными в сферу деятельности по раскрытию и расследованию преступления;

2) условия *информационного характера*: осведомленность следователя (об обстоятельствах преступления, о возможных доказательствах, о способах их обнаружения и последующего экспертного исследования, местах сокрытия искомого и т.п.); осведомленность противодействующих следователю лиц (в частности, об обнаруженных и не обнаруженных доказательствах, о намерениях следователя и т.п.);

3) условия *процессуального характера*: состояние производства по делу; возможность избрания меры пресечения;

4) условия *тактического характера*: изоляция друг от друга проходящих по делу лиц; избрание времени проведения конкретного следственного действия, выбор тактики предъявления доказательств и т.п.;

5) *организационно-технические условия*.

Понятие следственной ситуации неотделимо от осознания следователем характера складывающейся ситуации и соотнесения ее условий с выявленной проблемой, конфликтом или организационной неупорядоченностью или же, наоборот, с состоянием непроблемности, бесконфликтности и организационной упорядоченности.

Особую остроту этой проблеме придает **провозглашение и реализация** (выделено мною. – *А.П.*) принципа состязательности отечественного уголовного судопроизводства. Например, УПК РФ существенно повышает роль защитника в ходе уголовного судопроизводства, тем самым способствуя созданию условий для обеспечения состязательности не только на судебных, но и досудебных стадиях уголовного судопроизводства. Реализация данного принципа в современных условиях связана с возможностью более острого соперничества со стороны обвинения, когда интересы данной стороны не совпадают с интересами защиты.

Важным элементом обеспечения состязательности является предоставление необходимого набора прав участников процесса, а также существование процессуальных мер, обеспечивающих объективность расследования [12, с. 76]. Однако представляется, что подобное соперничество не должно перерасти в антагонизм, а возникающие конфликты должны разрешаться в пределах, определяемых нормами морали и права, прежде всего уголовно-процессуального [13, с. 32].

Среди ученых значительное внимание проблеме конфликтов, их предупреждению и разрешению в своих трудах уделяет О.Я. Баев, рас-

смаывая конфликты в деятельности следователя как «проявление и разрешение межличностных и внутриличностных диалектических противоречий, которые возникают у следователя в процессе выполнения им функциональных обязанностей по достижению общих целей уголовного судопроизводства и в связи со спецификой этой трудовой деятельности и выражаются как в несовместимости целей или способов их достижения, существенных для него или взаимодействующей с ним стороны и осмысленных в этом качестве (межличностные, внешние конфликты), так и в противоборстве нравственных, когнитивных и иных духовных ценностей и ориентации следователя как личности (внутриличностные, внутренние конфликты)» [14, с. 20]. Бесконфликтная ситуация может характеризоваться полным или частичным совпадением интересов участников взаимодействия, отсутствием противоречий в целях, к достижению которых направлены их усилия на данном этапе расследования. Ситуации же «конфликтов различной длительности и остроты возникают тогда, когда между участниками процесса складываются отношения соперничества и противодействия» [15, с. 157], особенностью этих ситуаций является тактическое противодействие следователю со стороны обвиняемых (их защитников), подозреваемых, свидетелей и потерпевших, занимающих негативную позицию, которое усугубляется незнанием действий соперничающей стороны. В этой связи бесспорно утверждение В.М. Мешкова, что «отсутствие конфликта – редкость в уголовно-процессуальных отношениях, поскольку последние предполагают наступление уголовного наказания в отношении конкретного лица и не всякому безразлично, как потерять свою «голову» (т.е. понести уголовное наказание)» [16, с. 61].

Л.Я. Драпкин пришел к выводу о том, что конфликтная ситуация в расследовании представляет собой «особое информационно-психологическое состояние системы межличностных отношений двух или более участников уголовного процесса, имеющих несовпадающие интересы и стремящихся к достижению различных целей в условиях неопределенности, возникающей в связи с планами и намерениями соперничающей стороны» [6, с. 40]. Данное определение конфликтной ситуации в расследовании, по нашему мнению, является общим по отношению к конфликтной следственной ситуации. Исходя из этого определения можно предположить, что конфликтными ситуациями в расследовании можно называть и ситуации, возникающие из конфликтных отношений любых участников уголовного процесса, в том числе отно-

сящимся к одной стороне, например, при очной ставке между обвиняемыми по одному уголовному делу и т.д.

Важно отметить, что степень конфликтности ситуаций не всегда имеет однозначную связь с видом расследуемого преступления. Так, интересы лица, совершившего тяжкое умышленное преступление, могут не вступать в противоречие с интересами следователя при расследовании дела; в то же время человек, совершивший, например, мошенничество, может иметь интересы, диаметрально противоположные интересам следователя, и активно противодействовать ему в установлении истины. В целом выражение конфликтного противодействия следователю во многом зависит от характера расследуемого события.

Столкновение противоположных целей и интересов, сопряженное с противостоянием, противоборством и противодействием стороны уголовного процесса, прежде всего защиты, ставит перед следователем задачу выявить причины конфликта, принять меры к их устранению, сделать все возможное, чтобы на разумной, этичной и законной основе разрешить эту ситуацию, смягчить ее остроту и перевести отношения в нормальное русло взаимопонимания.

Следователь должен быть и морально, и психологически готов к противодействию, профессионально владеть навыками препятствования такому противодействию, использовать правовые, в том числе процессуальные средства борьбы, а в ряде случаев и нравственные приемы (если, конечно, есть надежда, что у процессуального противника можно пробудить совесть) [17, с. 26].

Конфликт как сложное социально-психологическое явление, выражающееся в противоборстве и столкновении противоположно направленных и несовместимых друг с другом сторон, может характеризоваться следующими особенностями:

- противодействием сторон, т.е. общением и деятельностью, целью которых зачастую является нанесение морального (материального) ущерба сопернику;
- наличием выраженных или скрытых негативных эмоций по отношению к оппоненту.

Так, по мнению Р.С. Белкина конфликт – это столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций в сознании отдельного индивида в многочисленных взаимодействиях или отношениях, связанное с острыми эмоциональными переживаниями; это сложное социально-психологическое явление, один из край-

них способов разрешения значительных противоречий, возникающих в процессе взаимодействия людей [1, с. 37]. Существует целый ряд и других определений понятия конфликта, однако все они близки по своей содержательной стороне: в основе конфликта лежат противоречия, которые могут затрагивать социальный статус личности, группы, материальные и духовные интересы людей, их престиж, мораль. Эти факторы проявляют себя тогда, когда возникает реальная угроза их действия в отношении конкретных людей, вовлекающихся в противоборство, участников конфликта.

Для любого конфликта типично такое положение, когда стороны объективно стремятся к противоположным целям и при планировании своих действий учитывают возможные действия противной стороны, взаимно создают трудности и помехи, чтобы обеспечить себе выигрыш. Это важно знать для профилактики, предупреждения и разрешения конфликтов.

В исследовании конфликтов, возникающих в деятельности по расследованию преступлений, нужно различать, как справедливо отмечает А.Р. Ратинов, по крайней мере, две стороны – внешнюю и внутреннюю [18, с. 157–158]:

1) с внешней стороны конфликт представляет собой реальное соперничество двух сил, противодействие друг другу участников расследуемого дела;

2) с внутренней стороны конфликт предстает перед нами, во-первых, как соотношение различных информационных систем, как определенная взаимосвязь субъектов, принимающих, сообщающих и использующих информацию друг о друге, и, во-вторых, как двустороннее решение взаимосвязанных, взаимоопределяющих, мыслительных задач, лежащих в основе поведения «противников» и направляющих ход реальной борьбы.

Конфликты в деятельности следователя представляют частный случай социальных (внешних и внутренних) конфликтов и соотносятся с ними как особенное с общим и являются проявлением и разрешением диалектических противоречий. Отсюда изучение конфликтов в деятельности по расследованию преступлений, их предупреждение и разрешение должны иметь свои методологические основы, кроме научных закономерностей возникновения, развития, преодоления и разрешения социальных противоречий, формой которых эти конфликты и являются. Например, расследуя преступление, следователь хорошо понимает,

что появление такого участника как подозреваемый, а затем и, возможно, обвиняемый, вероятней всего, будет связано с конфликтным общением: возникающие у него по мере расследования образы возможной реальной конфликтной следственной ситуации будут впоследствии определять совокупность различных действий, которые он предпримет с целью снятия конфликта. В ходе расследования преступления следователю важно добиться, провести свой способ ее достижения цели в присутствующем конфликтном общении. Но не всегда с самого начала имеется цель перевода конфликтных отношений в сотрудничество, всегда ставится задача изменения целей у противоборствующей стороны, что и определило первоначальное наличие конфликта. В процессе расследования преступления всегда имеет место взаимное стремление к получению информации. Например, точно так же как следователь пытается получить информацию у обвиняемого (подозреваемого), стремится получить информацию от следователя и обвиняемый (подозреваемый). Это обоюдное стремление к получению информации обеспечивает интерес, необходимость общения в такой следственной ситуации, которая может впоследствии трансформироваться в конфликтную.

Следователь в своей деятельности имеет дело преимущественно с уже возникшим уголовно-правовым конфликтом и с конфликтами, зачастую возникающими между ним и лицами, вовлекаемыми в орбиту расследования преступления. Эти реальные конфликты, как правило, не могут быть преодолены путем снятия составляющих их противоречий; они подлежат непременно рациональному и законному разрешению в интересах, в первую очередь, общества и государства, представителем которых на стадии предварительного расследования преступлений в уголовном процессе выступает следователь.

При этом реализация стороной защиты принципа состязательности позволяет уже на его досудебных стадиях осуществлять массированное «наступление» на участников со стороны обвинения и непосредственно на органы и должностных лиц, осуществляющих уголовное преследование, на доказательственную базу, собранную ими по делу [19, с. 183; 20, с. 7–9].

Усиление состязательных начал отечественного уголовного судопроизводства, расширение полномочий защитника в уголовном процессе обуславливают проблему возникновения, динамики и разрешения конфликтов в ходе расследования преступления. В этой связи представляется справедливой точка зрения О.Я. Баева, который считает, что со-

стыжение друг перед другом, убеждение противника в обоснованности именно своей позиции – обычный и наиболее распространенный метод разрешения любых межличностных конфликтов интересов [21].

Разнообразие форм и содержания противодействия в рамках предварительного расследования в первую очередь обусловлено целями, на реализацию которых они направлены.

Противодействие может быть обращено на:

– процесс расследования, решения его задач и условия его производства;

– лицо, производящее расследование, – следователя, дознавателя;

– носителей доказательственной информации, свидетелей, потерпевших, а также не связанных с ними лиц – друзей, товарищей по работе, родственников и т.п.

В то же время в ряде случаев конфликты могут формироваться и протекать в виде скрытого психологического напряжения, возникающего между участниками уголовно-процессуальных отношений. Но и в этом случае наиболее мягкой формой их проявления остается реальная угроза нормальному осуществлению уголовно-процессуальной деятельности, реализации законных интересов и прав личности, нарушения основ правильного взаимодействия участников уголовного процесса. Современное общество заинтересовано в том, чтобы защитник активно использовал свои права и выполнял свою функцию. А полномочия защитника представляют собой средство противоборства с неправильными, необоснованными утверждениями противоположной стороны и в этом смысле являются эффективной гарантией разрешения уголовного дела по существу, решения задач уголовного судопроизводства. То, что поначалу представляется злоупотреблением правом, может в действительности быть правомерными действиями по осуществлению защитной функции. Однако, к сожалению, следственная практика показывает, что и защитник не всегда действует в дозволенных законом рамках с соблюдением положений адвокатской этики. При этом в обоснование своих действий в ряде случаев делается ссылка на то, что такие действия являются проявлением принципа состязательности в ходе досудебного производства. Между тем, по их мнению, следователи, дознаватели и прокуроры неправоммерно относят такие действия к незаконным, что является в этой ситуации неправильным пониманием сущности принципа состязательности в рамках уголовного судопроизводства. В этой связи получается, что

попытка стороны защиты реализовать положения, составляющие содержание принципа состязательности, в ходе досудебного производства на современном этапе влекут за собой усиление конфликтного противодействия со следователями и дознавателями.

Вышеизложенное позволяет нам представить конфликтную следственную ситуацию как информационную модель обстановки совершенного преступления, отраженную в сознании следователя и характеризующую определенный этап расследования в условиях реального тактического противодействия противоборствующей ему стороны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Криминалистика. Краткая энциклопедия / Авт.-сост. Белкин Р.С. – М., 1993.
2. Белкин Р.С. Курс криминалистики: Учебное пособие для вузов. 3-е изд., доп. – М., 2001.
3. Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы, тенденции, перспективы. От теории к практике. – М., 1988.
4. Волчецкая Т.С. Криминалистическая ситуалогия. – М., 1997.
5. Криминалистика. Учебник / Под ред. проф. И.Ф. Герасимова и проф. Л.Я. Драпкина. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М., 2000.
6. Криминалистика: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2011.
7. Драпкин Л.Я. Понятие и классификация следственных ситуаций / Следственные ситуации и раскрытие преступлений. – Свердловск, 1975.
8. Волчецкая Т.С. Моделирование криминальных и следственных ситуаций: Учебное пособие. – Калининград, 1994.
9. Белкин Р.С. Курс криминалистики. В 3 т. Т. 3: Криминалистические средства, приемы и рекомендации. – М., 1997.
10. Герасимов И.О. Некоторые проблемы раскрытия преступлений. – Свердловск, 1975.
11. Гусаков А.Н. Следственные действия и тактические приемы. – М., 1973.
12. Ромашов Р.А. Юридическая конфликтология. Учебное пособие. – М., 2008.
13. Попов А.И., Шинкарева К.П. Некоторые аспекты использования специальных познаний на досудебных стадиях состязательного уголовного судопроизводства // Вестник Калининградского юридического института. 2005. №3(9).

14. *Баев О.Я.* Конфликты в деятельности следователя (вопросы теории). – Воронеж, 1981.

15. *Рашинов А.Р.* Судебная психология для следователей. – М., 1967.

16. *Мешиков В.М.* Теория и практика использования временных связей и отношений при расследовании преступлений. – Нижний Новгород, 1994.

17. *Стулин О.* Как препятствовать противодействию расследованию // Законность. 2000. № 2.

18. *Рашинов А. Р.* Судебная психология для следователей. – М., 1967.

19. *Карагодин В.Н.* Преодоление противодействия предварительному расследованию. – Свердловск, 1992.

20. *Бабаева Е.У.* Противодействие предварительному следствию и пути его преодоления // Российский следователь. 2001. № 6.

21. *Баев О.Я.* О состязательности в досудебном производстве по уголовному делу // СПС КонсультантПлюс.

А.И. Попов,

аспирант,

Российский университет правосудия, г. Калининград

E-mail: popov_kli@mail.ru

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**ВЕСТНИК
Московского финансово-юридического
университета МФЮА**

№ 3/2015

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВИЛИ:

Литературный редактор, корректор
И.М. Башлай

Компьютерная верстка
М.В. Потапова

Дизайн обложки
Г.Ю. Светланов

Сдано в набор 15.05.2015. Подписано в печать 30.05.2015.
Формат 60x90 1/16. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Уч.-изд. л 15. Печ. л. 15.
Тираж 150 экз. Заказ

Отпечатано в ООО «ИПЦ Маска»
Москва, Научный проезд, 20
Тел. 8 495 510-32-98
www.maska.su, info@maska.su

Стоимость подписки на журнал указана в каталогах
Агентства «Роспечать»

ф. СП-1

АБОНЕМЕНТ на ~~газету~~ журнал **66053**
(индекс издания)

Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА
(наименование издания) Количество комплектов:

на 20 **16** год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
X	X	X	X	X	X						

Куда (почтовый индекс) (адрес)

Кому (фамилия, инициалы)

ДОСТАВочная КАРТОЧКА

			на газету журнал 66053 (индекс издания)
ПВ	место	литер	

Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА
(наименование издания)

Стоимость	подписки	780 00 руб. коп.	Количество комплектов
	переадресовки	руб. коп.	

на 20 **16** год по месяцам:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
X	X	X	X	X	X						

Куда (почтовый индекс) (адрес)

Кому (фамилия, инициалы)



**ПРОВЕРЬТЕ ПРАВИЛЬНОСТЬ
ОФОРМЛЕНИЯ АБОНЕМЕНТА!**

**На абонемента должен быть проставлен оттиск кассовой машины.
При оформлении подписки (переадресовки)
без кассовой машины на абонемента проставляется оттиск
календарного штампа отделения связи.
В этом случае абонемент выдается подписчику с квитанцией
об оплате стоимости подписки (переадресовки).**

**Для оформления подписки на газету или журнал,
а также для переадресования издания бланк абонемента
с доставочной карточкой заполняется подписчиком чернилами,
разборчиво, без сокращений, в соответствии с условиями,
изложенными в подписных каталогах.**

**Заполнение месячных клеток при переадресовании
издания, а также клетки «ПВ-МЕСТО» производится
работниками предприятий связи и подписных агентств.**