



1920

**Министерство образования и науки Российской Федерации  
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

**Сборник научных трудов**

**Выпуск 14**

**Под редакцией  
доктора экономических наук,  
профессора В.А. Сидорова**

**Краснодар  
2013**

УДК 330.01  
ББК 65.01  
А 437

Редакционная коллегия:

В.А. Сидоров, доктор экономических наук, профессор (ответственный редактор), Е.В. Бочкова, магистр экономики, преподаватель, А.В. Болик, кандидат экономических наук, доцент.

А 437 Актуальные проблемы экономической теории и практики:  
сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар: Кубанский  
гос. ун-т, 2013. 155 с. 500 экз. ISBN 978-5-8209-0884-2

В настоящем издании рассматриваются актуальные вопросы теоретического и прикладного характера современных проблем развития российской экономики, учитывающие специфику ее трансформации на современном этапе развития.

Адресуется научным работникам, преподавателям экономических факультетов вузов, аспирантам, магистрантам и студентам старших курсов.

УДК 330.01  
ББК 65.01

**ISBN 978-5-8209-0884-2**

© Кубанский государственный  
университет, 2013

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Насыщенность современного мира глубокими, принципиальными сдвигами в производительных силах, социальной организации, познавательных возможностях человека исторически беспрецедентна. Этот факт поставил перед цивилизацией вопрос о долговременных последствиях действий человечества. Мир, как известно, движется – эволюционируют все его составные части: материальные и духовные, практические возможности, интеллектуальная компонента, общественные структуры и международные отношения. Одни эволюционируют медленно, другие быстрее, но в любом случае прогрессивные силы стремятся привести общественную практику в оптимальное соответствие с общественным благом, общественным сознанием. Реальности таковы, что практика мировых экономических отношений, бурное развитие научно-технической мысли и технологии, как бы сжимающих человечество в единое целое взаимосвязанный и взаимозависимый организм, требуют нового мышления, новых подходов, отказа от устаревших догм и стереотипов, вредоносных традиций и предрассудков.

Диалектика реальной жизни – в ее сложном, противоречивом характере, в том, что противоречия общественного развития, социального прогресса нельзя искусственно упорядочить. Искать новые нестандартные пути и средства управления процессами жизнедеятельности общества, переосмысливая заново казалось бы знакомое и известное, открывая продиктованные временем, ходом событий дополнительные его черты и качества, – неременное требование и условие эффективной жизни общества.

Проблемы человека и человечества решаются в первую очередь трудом, созиданием. Капиталистический строй создал и продолжает создавать немалые материальные и духовные ценности, вместе с тем он характеризуется нарастающей степенью эксплуатации, в рамках которой выделилась группа доминирующих стран, использующих свое положение на международной арене для собственного обогащения. Акценты и приоритеты на магистральных направлениях его развития, разумеется, неодинаковы. В ведущих странах мира – социальное маневрирование, стимулирование научно-технического прогресса, развитие антикризисного государственного регулирования.

Предлагаемый читателю очередной сборник научных трудов сотрудников кафедры теоретической экономики демонстрирует те или иные мнения о ходе вероятного развития ситуации, равно как и некоторые соображения по актуальным вопросам рыночного хозяйства.

Авторский коллектив приглашает читателей к критическому осмыслению предлагаемых положений и решений. Он с благодарностью примет любые замечания со стороны научной общественности по поводу результатов своей работы.

## РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА Эволюция западных концепций

*Аннотация.* В статье рассмотрены вопросы становления теории производительности труда. Определена связь этой экономической категории с результативностью общественного производства. Показаны этапы эволюции знаний о производительности труда, обусловлена их ценность для хозяйственной практики, воплощенная в общей идее эффективности использования человеческого фактора.

*Ключевые слова:* производительность, труд, общественное производство, разделение труда, рыночная экономика.

Практическое применение теории производительности труда тесно связано с процессом ее совершенствования. Здесь, как в любой сфере, чем выше уровень теоретических разработок, тем весомее практический результат.

Теория производительности труда зарождалась и развивалась вместе с развитием всей экономической науки. Она испытывала взлеты и падения, старения и обновления, смену взглядов и концепций, появление и вытеснение приоритетов. В ее создании участвовали ученые многих стран. Свой вклад внесли и российские экономисты.

В своем развитии теория производительности труда прошла ряд этапов. Первый из них, период зарождения, имеет длительную историю. Отдельные высказывания о результативности труда встречаются уже в сочинениях авторов древних и античных времен. Так, Платон, оценивая разделение труда, отмечал, что оно способствует прогрессу общества, лучшему удовлетворению общественных потребностей [7]. Катон ставил условия жизни рабов в зависимость от того, насколько усердно они работают [3]. У других авторов находим интересные мысли об организации труда, учете итогов трудовой деятельности, овладении искусством земледелия и ремесел.

Непосредственное формирование учения о производительности труда происходило в условиях генезиса капитализма и становления науки политической экономии. Зачинатель классической экономической школы У. Петти уделил внимание вопросам производительности труда. Ему принадлежат крылатые слова о том, что труд – отец богатства, а природа – его мать. Он писал, что «тот, кто может выполнять одну работу пяти человек, достигает такого же результата, как если бы произвели на свет четырех взрослых работников» [6, с. 88–89]. Он рассматривал производительность труда как источник дохода, писал о том, что ее повышения можно достигнуть либо путем большого напряжения труда,

либо через применение средств, сокращающих и облегчающих труд. Он увидел, что стоимость товара обратно пропорциональна производительности труда.

Физиократы, естественно, связывали производительность труда с сельскохозяйственным производством. Они считали земледельческий труд единственным производительным трудом, способным создавать прибавочную стоимость. А. Тюрго прямо заявлял, что только труд земледельца является трудом, производящим больше того, что составляет оплату труда.

Более подробно останавливается на характеристике производительности труда Р. Джонс, который отчасти придерживался позиции физиократов. Прежде всего, он подчеркивает экономическую значимость вопроса: «Ясно, что относительная численность тех людей, которые могут существовать, не занимаясь земледельческим трудом, всецело определяется производительностью труда земледельцев» [1, с. 114]. По его мнению, земледельческий труд является естественной основой для превращения всех других отраслей в самостоятельные отрасли.

Джонс справедливо усматривает, что различия в производительности труда различных людей зависят, во-первых, от степени изобретательности в труде, во-вторых, от того, в какой мере чисто физическим усилиям человека помогают накопленные результаты прошлого труда, т.е. в целом они зависят от различий в умении, знаниях и капитале, применяемых в производстве.

Затем это положение конкретизируется. Джонс пишет: «Эффективность человеческого труда зависит:

- 1) от непрерывности, с какой он выполняется;
- 2) от знаний и искусности, с каким он применяется для осуществления цели производителя;
- 3) от механической силы, которая ему помогает» [1, с. 287].

Сила работников возрастает от применения двигательных сил, которые превосходят их собственные. Она увеличивается и от применения более выгодных типов двигателей.

Обращаясь к предпринимателям, Джонс напоминает, что их интересы требуют, чтобы производительная сила применяемых рабочих была, возможно, более велика. Свое внимание им следует направлять, и притом почти исключительно, на увеличение этой силы. Деятельность предпринимателей должна быть все больше нацелена на изыскание наилучших средств для достижения всех целей человеческого труда. Этому способствуют знания, которые расширяются, увеличивают сферу своего применения и содействуют труду во всех отраслях производства.

Джонс исследует проблему производительности труда также в масштабах макроэкономики. Он пишет, что производительность труда народов зависит от двух обстоятельств. На нее влияет плодородие или скудность первичных источников производимого богатства (земля, вода). Вместе с этим свое воздействие оказывает эффективность труда, применяемого при использовании названных источников или при обработке получаемых из них товаров.

Определяющие методологические основы заложила в теорию производительности труда классическая школа. Она сформулировала само понятие, раскрыла роль производительности труда в экономическом развитии общества, показала факторы роста. Много занимался проблемой основатель школы А. Смит. Ему принадлежит формулировка категории. Им дана картина динамики. Он четко обозначил, что рост производительности труда состоит в том, что «меньшее количество труда может производить большее количество продукта» [9, с. 253].

Во времена А. Смита преобладало мануфактурное производство. Рост производительности труда достигался не столько применением машин, сколько путем разделения труда. А. Смит, которого называли обобщающим экономистом мануфактурного периода, отмечает это, указывая на то, что увеличение выработки порождается разделением труда [9, с. 89].

В своей основной работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит последовательно анализирует процесс разделения труда и его воздействие на эффективность трудовых затрат. В первых двух книгах он рассуждает о различиях между производительным и непроизводительным трудом, связывает производительный труд с разделением труда, ростом его эффективности, возрастанием дохода. Смитовское различие производительного и непроизводительного труда сводится к капиталистическому и некапиталистическому, т.е. оплачиваемому капиталом и оплачиваемому из дохода. Иначе говоря, производительным он считал лишь труд, занятый в материальном производстве и производящий капитал и прибыль.

А. Смит одним из первых определил доминирующую роль труда в создании потребляемых человеком благ. В стоимость товара он включал и труд, который расходуется на его производство, и труд, который покупается на этот товар.

Рост производительности труда связывался у него не только с разделением труда, но и с применением более современных машин, также с ловкостью и умением работника. Он считал, что использование этих факторов обусловлено возрастанием капитала. По его представлениям, чем быстрее увеличивается богатство и растет капитал, тем полнее развиваются производительные силы труда. «Производительность труда данного количества рабочих мест, – писал он, – может быть увеличена только в результате увеличения или усовершенствования машин и орудий, облегчающих и сокращающих труд, или в результате более целесообразного разделения и распределения труда. В том и другом случае почти всегда нужен добавочный капитал» [9, с. 234]. Подчеркивается та мысль, что возрастание капитала обычно имеет тенденцию повышать производительность труда, поскольку способствует применению новой техники. Подобно тому, как значительный рост производительности труда не может происходить без предварительного накопления капиталов, так и накопление капиталов не может не вызывать этого роста.

Свою роль выполняют полезные способности и профессионализм работников. Об этом сказано следующее: «Повышенную ловкость рабочего можно рассматривать с такой же точки зрения, с какой рассматриваются машины или инструменты, которые облегчают и сокращают труд, и, несмотря на затрату, произведенную на них, возмещают эту затрату с прибылью» [9, с. 235].

В работе А. Смита отмечается связь производительности труда с рабочей силой и распределительными отношениями. По мере роста производительности труда на основе накопления капитала возрастает количество труда, вовлекаемого в производство. Наряду с этим появляется возможность для повышения заработной платы. Везде, где заработная плата высока, рабочие бывают энергичнее, старательнее и проворнее, чем там, где заработная плата стоит на низком уровне. Производительность труда выступает в виде естественного вознаграждения за труд. Чем она выше, тем больше должна быть заработная плата.

В своем анализе А. Смит поднимается до макроэкономических обобщений. Он замечает, что годовой продукт земли и труда какого-либо общества может быть увеличен двумя способами: либо путем усовершенствования производительной способности полезного труда, действующего в данное время в данном обществе, либо путем увеличения количества труда.

Он снова повторяет мысль, но только применительно ко всему обществу, о том, что возрастание производительной способности полезного труда возможно лишь на основе усовершенствования или машинной техники, или ловкости рабочих. А увеличение количества полезного труда, употребляемого в данное время в обществе, зависит исключительно от капитала, приводящего его в действие. В свою очередь, увеличение этого капитала должно точно равняться сумме сбережений, которые делают из своего дохода управляющие этим капиталом лица или же лица, ссужающие им капитал.

Таким образом, в работе А. Смита дан широкий анализ проблем, связанных с производительностью труда. Затронуты все основные стороны экономических отношений. В дальнейшем в своем развитии учение о производительности труда так или иначе отталкивалось от смитовских положений.

Однако некоторые идеи, высказанные А. Смитом, кажутся не совсем обоснованными. Например, он утверждает, что «труд фермеров и сельскохозяйственных рабочих, несомненно, производительнее труда купцов, ремесленников и мануфактуристов» [9, с. 250]. Скорее всего, здесь отдается дань физиократизму, по инерции вкравшаяся в рассуждения.

Взгляды А. Смита на производительность труда нашли отражение в работах многих его последователей и дополнили достижения классической школы. Следует назвать имя Ж.Б. Сэя, который вместе с Ф. Бастиа явился создателем новой концепции, коснувшейся производительности труда, – доктрины факторов производства. Это была новая стадия в развитии теории производительности труда по сравнению с периодом А. Смита, когда были разработаны основополагающие начала данной теории.

В теории трех факторов производства Ж.Б. Сэй исходил из того, что нельзя считать источником стоимости только труд. Он выдвинул положение о том, что стоимость обязана своим происхождением соединенному действию труда, сил природы и капитала.

Соответственно трем самостоятельным источникам стоимости он различал три основных дохода: труд создает заработную плату; капитал – процент; земля – земельную ренту. Позднее американский экономист И. Фишер трактовал процент не как отдельный доход, а как аспект всех доходов, как связующее звено между капиталом и доходом. Среди факторов, влияющих на величину процента, помимо «нетерпения» (предпочтения настоящих благ), риска и неопределенности, И. Фишер выделял также и производительность труда.

Именно на теории факторов производства основывалась идея «социальной гармонии» классовых отношений Дж.С. Милля и др. Кстати, одно из ее направлений в конце 1960-х – начале 1970-х гг. было связано с разработкой проблем участия трудящихся в управлении предприятием и экономикой в целом.

Теория трех факторов производства и трех источников дохода Ж.Б. Сэя послужила основой развития теории производительности в первой половине XIX в. С ее утверждением производительность труда все чаще стала рассматриваться в контексте общей производительности. В теории факторов делался акцент на взаимодействие факторов. Теперь произошел отход от принципов классической политической экономии.

Если раньше прибыль противопоставлялась заработной плате, что означало наличие отношений эксплуатации рабочего класса со стороны капиталистов, то теперь отношения эксплуатации оказались размытыми. Каждый получает свою долю. Капиталистическая прибыль трактуется как справедливое вознаграждение предпринимателя, складывающееся из процента на собственный капитал и платы предпринимателя как руководителя предприятия. Заработная плата представляет ту долю продукта, которая создана трудом рабочего, остальные части продукта создаются капиталом и землей. Рабочий в виде заработной платы получает полный продукт своего труда.

Теория факторов вскоре трансформировалась в теорию предельной производительности. Это явилось новой стадией анализа.

Теория предельной производительности была впервые сформулирована немецким экономистом И.Г. Тюненем. Основная идея состояла в том, что заработная плата равна продукту, созданному последним, поставленным к делу рабочим.

Разработка этой теории связана также с именем американского экономиста Д.Б. Кларка. Кроме того, в ее создании участвовали А. Маршалл, Ф. Эджуорт и Э. Уикстид (Великобритания). Все трое являются представителями неоклассического направления экономической мысли.

В работе Д.Б. Кларка «Распределение богатства» за основу была взята концепция трех факторов. Следовало выделить в созданном продукте долю капитала и труда. С целью решения данной проблемы было использовано понятие



предельной производительности. Д.Б. Кларк исходил из того, что дополнительное приращение труда (т.е. увеличение числа рабочих при неизменной величине капитала) с определенного момента будет давать более низкую производительность, чем ранее затрачивавшийся труд. Отсюда он делает вывод, что, наконец, наступает такой момент, когда труд последней добавочной группы будет иметь столь низкую производительность, что не принесет ни прибыли, ни убытка, то будет «зона безразличия», а рабочие будут «предельными» рабочими. По Д.Б. Кларку, создаваемый ими «предельный» продукт равен по стоимости затратам их труда. Это и будет их предельная производительность.

Д.Б. Кларк различает два вида производительности: абсолютную и эффективную. Абсолютная выражается в том количестве продуктов, той сумме ценностей, которую производят данные рабочие. Эффективная производительность находит выражение в том значении, которое имеет для предпринимателя участие данного рабочего в производстве, т.е. в той ценности, которая будет утрачена предпринимателем в случае ухода этого рабочего. Она представлена в производительности предельного рабочего, ибо в случае ухода какого-нибудь рабочего (первого, второго, третьего) предприниматель откажется от выполнения наименее важной функции и переведет оставшихся рабочих на более важные работы.

Теория предельной производительности основана на том, что каждый предприниматель пытается получить максимальную прибыль, хотя об этом не говорится. Поэтому он расширяет производство до тех пор, пока есть хоть какая-то возможность увеличить прибыль. Параллельно происходит увеличение спроса на рабочую силу до тех пор, пока не исчезает всякая возможность получения прибыли, пока дело не доходит до предельного рабочего, который получает то, что он производит, что замыкается на факторе труда в общей системе факторов. Дальше нет смысла расширять производство и увеличивать спрос на рабочую силу, поскольку действует принцип максимума.

По Д.Б. Кларку, заработная плата каждого рабочего равна производительности предельного рабочего, а заработная плата всех рабочих – произведению числа рабочих на предельную производительность. Теория предельной производительности рассматривается у него как нормативный принцип соблюдения справедливости в процессе распределения: рыночный механизм обеспечивает каждому производственному фактору доход, который отвечает требованиям эффективности и справедливости, хотя в реальной жизни трудно рассчитывать на справедливость рыночного механизма.

Свои дополнения и поправки в теорию предельной производительности внесли другие авторы. Так, Ф.У. Тауссиг под предельным продуктом понимал не продукт «предельного рабочего» в трактовке Д.Б. Кларка, а продукт в предельном пункте (например, на наихудшей земле), где производитель не пользуется никакими преимуществами, имеющими дифференциальный характер. А. Маршалл ввел понятие «чистый продукт». Он также открыл четвертый фактор – предпринимательскую способность. Ему принадлежит идея измерять пре-

дельный продукт совместных приращений труда и капитала и затем определять предельный продукт, созданный одним из факторов, путем вычитания результата другого фактора из общего предельного продукта. Е. Бём-Баверк выдвинул концепцию дисконтированных предельных продуктов, развил положение о дисконтированной и недисконтированной предельной полезности, утверждал, что труду достается дисконтированная, а капиталу – недисконтированная доли продукта. Д. Хикс обратил внимание на динамику доли факторов в совокупном предельном продукте в условиях технического прогресса.

Теория предельной производительности нашла отражение в научных разработках кейнсианства, институционализма, неолиберализма. Так, Дж.М. Кейнс не без оснований считал, что конечная величина создаваемой стоимости не будет безгранично увеличиваться по отношению к количеству занятого труда. Он был согласен с тем, что вознаграждение рабочих должно быть пропорционально эффективности труда. Вместе с тем он все же отдавал предпочтение труду среди факторов производства. «Все производится трудом, – писал он, – при помощи того, что принято было называть искусством, а ныне называют техникой». Наряду с этим его воззрения фокусируются на том, что предпочтительно «рассматривать труд с включением, конечно, личных услуг предпринимателя и его помощников, как единственный фактор производства, действующий при наличии определенной техники, естественных ресурсов, средств производства и эффективного спроса» [4, с. 342].

В экономической литературе теория предельной производительности воспринимается по-разному. Однако увязка производительности труда с предельными величинами, предложенная неоклассиками, позволяет по-иному взглянуть на проблему. По крайней мере, открылись новые подходы к исследованию эффективности трудовых затрат. Э. Жамс, один из идеологов кейнсианства, имел повод даже сказать о господстве теории предельной производительности [2, с. 112].

Нельзя отрицать влияние этой теории на дальнейшие научные разработки и постановку ряда практических проблем. Ее принципы лежат в основе соотношения ресурсов, обеспечивающих наименьшие издержки и максимальную прибыль. Б. Хикмен использовал посыпки предельной производительности труда в моделировании экономического роста, связав их с выяснением производственных функций отдельных факторов, влияющих на рост агрегированного спроса. На основе предельной производительности и численности активного населения А. Сови определял экономический оптимум численности и параметров воспроизводства населения. Беатриса и Сидней Вебб, историки рабочего движения, опирались на анализ взаимосвязи заработной платы и предельного продукта при разработке доктрины экономики с высоким уровнем заработной платы. Их выводы до сих пор служат важным обоснованием деятельности профсоюзов.

Влияние концепции предельной производительности прослеживается в теориях производства, согласованной экономики, эффективной заработной пла-

ты, теории Р. Солоу. Оно сказалось на формировании теории экономического равновесия. Последняя построена на объединении концепций предельной полезности, предельной производительности, спроса – предложения.

Особой стадией в развитии теории производительности труда можно считать появление концепции научной организации труда, разработанной американским инженером Ф.У. Тейлором и его последователями Г. Гантом, Ф. Гильбертом, Г. Эмерсоном в начале XX в. Это, по существу, прикладной вариант разработок, ориентированный на всестороннее применение всей совокупности факторов производства.

Система Ф.У. Тейлора была нацелена на повышение производительности труда за счет глубокого разделения труда и рационализации трудовых движений. Были внедрены методы нормирования работы машин и труда рабочих путем хронометража, назначения жестких норм выработки, разделения управленческой деятельности. Ф.У. Тейлор доказал, что при работе можно сэкономить много сил и средств, если правильно применять машины и механизмы, не делать тех движений, которые для работы не нужны, и работать умело подобранными механизмами, приборами и инструментами. Задания работникам разбивались на мельчайшие операции, каждую из которых по возможности должен выполнить один работник. Устранялись все ненужные, излишние, бесполезные движения, отбирались наиболее целесообразные и совершенные. За образец и ориентир принималась работа самых сильных, ловких и искусных рабочих. Показатели их выработки устанавливались в качестве нормы. Определялось и минимальное время, необходимое для неизбежных производственных задержек, перерывов и отдыха. Вводился принцип: все должно быть на своем месте, все должно быть рассчитано до секунды.

Основанием для подобных нововведений послужила убежденность в том, что американские фабрики, заводы, железные дороги работают невероятно точно. Указывалось на то, что, даже обладая превосходной техникой, американская промышленность не в состоянии как следует пользоваться ею, поскольку организация производства «настолько несовершенна по существу, что исключает всякую возможность применения истинных принципов в использовании превосходной техники» [12, с. 15]. При этом технике придавалось чрезмерное значение. Говорилось, что современный производственный персонал создан машиной и «если не будут соблюдены все ее законы, если не будут удовлетворены ее потребности, то она откажется работать производительно, а то и вовсе остановится» [12, с. 28].

Теоретические обоснования тейлоризма оказались весьма противоречивыми. С одной стороны, они способствовали улучшению организации труда и производства, укреплению трудовой дисциплины, с другой – в определенной степени могли привести к чрезмерной интенсификации труда, подрывающей здоровье людей. В.И. Ленин назвал систему Ф.У. Тейлора «научной системой выжимания пота». Он писал: «В чем состоит эта научная система? В том, что-

бы выжать из рабочего втрое больше труда в течение того же рабочего дня... Выжимают пот по всем правилам науки» [5, с. 18–19].

Думается, что в такого рода оценках не исключены односторонность, даже некоторая предвзятость, диктуемая, может быть, идеологическими и политическими соображениями. Нельзя сказать, что в теоретических воззрениях тейлоризма делается ставка только на интенсивные моменты. Отдается должное и другим факторам. Например, Г. Эмерсон в работе «Двенадцать принципов производительности» отмечает: «Истинная производительность всегда дает максимальные результаты при минимальных усилиях; напряжение, наоборот, дает довольно крупные результаты лишь при усилиях ненормально тяжелых» [12, с. 32]. Он учитывал значимость творческого труда. По его мнению, и самый высший руководитель не может требовать бессмысленного повиновения даже от ученика чернорабочего. «Физическую силу, – утверждается в его сочинении, – можно стимулировать палкой, но сознательное управление, сознательное творчество подгонять палкой невыносимо» [12, с. 36]. Система Тейлора отложилась в общественном сознании в значительной степени негативными сторонами. На оппозиционной волне возникли концепции иного рода. Именно тейлоризм помог сформироваться теории «человеческих отношений». Ее создатели У. Мур, Э. Мейо и другие призвали отойти от биологических и механических подходов к регулированию производительности труда, занимающих заметное место в тейлоризме, и выдвинули задачу внедрения гуманных методов обращения с работниками. Они уделили особое внимание воспитанию творческого работника, способного и желающего самостоятельно искать пути повышения производительности труда. На основе понимания важности создания благожелательной атмосферы в трудовом коллективе была разработана программа «гармонизации» отношений между различными группами работников. Предусматривалось использование способов влияния коллектива на личность, повышения эффективности форм и методов управления предприятием, улучшение условий труда и отдыха.

Аналогичным образом строится теория «социального партнерства». Эта теория имеет собирательный характер, является обобщенным выражением ряда концепций – таких, например, как действовавшие в прошлом «социальная гармония», «ассоциация между трудом и капиталом», «соучастие», «участие в прибыли», «промышленная демократия». Свое дальнейшее развитие она получила в концепции «индустриального общества» Дж. Гелбрейта. Основной постулат заключается в совместном взаимодействии работодателей, работников и государства, организации совместного управления предприятиями со стороны предпринимателей и работников.

Подтверждаются идеи о том, что в условиях индустриального общества при наличии монополий, профсоюзов и государственного вмешательства в экономику свободные конкурентные отношения невозможны, поскольку конкуренция дополняется организацией, регулированием, координацией, ориентацией. Предприниматели, государство, профсоюзы с помощью системы социаль-

ных механизмов должны, по мнению Ф. Блок-Лене, А. Шаландона, А. Пьетра, А. Мальтера, осуществлять согласование интересов и действий. К механизмам согласования на уровне предприятий, например, относятся обсуждение и подписание соглашений между указанными сторонами по вопросам оплаты труда и функционирования предприятий: фирма и профсоюзы обязуются повысить производительность труда, а государство – представить финансовые льготы, что в целом должно привести к росту заработной платы.

Теория производительности труда не остается без внимания в последний период времени. Она получила развитие в работах П. Самуэльсона, Дж. Долана, М. Портера, Я. Карнаи, М. Годаро и др.

Показательной является позиция Р. Хейлбронера и Л. Туроу, изложенная в их совместной книге «Экономика для всех». Авторы особо выделяют проблему производительности. Они отмечают: «Производительность отражает накопленный страной потенциал профессиональных навыков, талантов и морального духа, имеющиеся у нее запасы оборудования и доступ к ресурсам. Страны, которые находятся сегодня во главе мирового парада душевых доходов, оказались там потому, что их ресурсы, оборудование и «человеческий капитал» позволил им добиться этого» [11, с. 185].

В книге прослеживается некоторое падение в США производительности труда в 1978–1985 гг. Авторы поднимают тревогу, заявляя, что Америка теряет свое превосходство перед другими странами. Они задают вопрос: «Что случилось с производительностью?» и в то же время нацеливают читателя на решение задачи повышения производительности.

По их представлениям выпуск продукции, произведенной средним работником, «поднимается или падает в зависимости от того, находится ли экономика в состоянии бума или спада» [11, с. 187], растет ли индустриальный сектор, разбухает ли сфера услуг? Состояние производительности увязывается с прогрессивными структурными элементами в экономике, затратами на охрану окружающей среды.

Выдвинуто весьма позитивное положение, которое, на наш взгляд, имеет первостепенное значение. Помимо всего прочего оно может дать свой эффект в российских условиях. Смысл его состоит в том, что, несмотря на равенство всех частей экономики, создающих ВВП, ведущее значение имеет все же сфера материального производства. Это не повторение классической теории. Здесь имеется в виду не обособление производственных отраслей, а их специфическое взаимодействие.

В указанной книге звучит предостережение по поводу перегрузки экономики руководящим аппаратом. Говорится о том, что если в списочном составе предприятий на один «синий воротничок» приходится два «белых», снижение эффективности последних значительно перевешивает выигрыш в выработке каждого работающего в цехе.

Следует прислушаться к суждениям авторов книги относительно того, что «не существует быстрого решения проблемы производительности» и что «по-

вышение производительности будет не приятным, а нелегким, болезненным процессом». Весьма веско и актуально для нас звучит завершающий аккорд суждений, хотя он адресован американцам – если мы хотим успешно конкурировать на рынке, то «производительность нужно поднять и поднять резко» [11, с. 196].

Актуальные вопросы развития производительности труда и капитала освещаются М. Портером [8, с. 25]. Рассматривая производительность труда как добавленную стоимость из расчета на одного работника, он выводит эту категорию вместе с производительностью капитала на общий уровень продуктивности страны. Высокая продуктивность в стране рассматривается им как важнейшее преимущество в международной конкуренции.

Среди целого ряда конструктивных положений можно отметить некоторые из них. М. Портер считает, что «для экономического процветания важно повышение продуктивности всех основных секторов экономики, а не только обрабатывающих», что уровень продуктивности в одной стране зависит от положения в других странах и что «повышение продуктивности идет быстрее, когда страна имеет на мировом рынке позиции в широком спектре отраслей, которые она в состоянии упрочить, а не зависит всецело от экспорта продукции двух-трех отраслей» [8, с. 840].

Вызывают интерес суждения М. Тодаро, профессора Нью-Йоркского университета. Они касаются состояния производительности в развивающихся странах. Тодаро указывает на то, что низкая производительность труда и низкий уровень жизни – взаимно усиливающие явления и одновременно главное следствие и причина слаборазвитости стран третьего мира. Он объясняет причины низкой производительности труда в этих странах дефицитом физического капитала, управленческого опыта, слабым привлечением иностранных инвестиций, неподготовленностью трудовых ресурсов. Многие проистекает от медлительности институциональных и социальных преобразований [10, с. 58].

Многие современные авторы за рубежом касаются взаимосвязи производительности и оплаты труда. В них находит одобрение переговоры предпринимателей и профсоюзов по поводу заключения коллективных договоров, определения ставок заработной платы, уровня производительности и условий труда. В этой связи нельзя не упомянуть доктрину лейбористов о новой роли профсоюзов. В ней основной заботой профсоюзов объявляется борьба за повышение производительности труда, воспитание у рабочих чувства «радости и наслаждения трудом».

В целом, развитие теории производительности труда сыграло не последнюю роль в реорганизации и гуманизации экономических отношений, что само по себе свидетельствует о прогрессе общества. Наряду с этим теоретические разработки заметно помогли решению актуальных практических вопросов.

Необходимо при этом заметить, что развитие теории производительности труда имеет два аспекта: марксистский и немарксистский (скажем, прозападный).

В марксистском учении теория производительности труда представлена в широком диапазоне. В России она получила наибольшую известность. Марксистский аспект исходит от классического начала. Но, отпочковавшись от воззрений классической школы, марксистская концепция производительности труда стала выражать крайний радикализм. Она сомкнулась на противоборстве классов, восхвалении социализма, обрела ряд черт, свойственных вульгарной политической экономии.

Тем не менее, К. Маркс и его последователи привнесли в теорию производительности труда много рациональных идей и положений. Их несомненной заслугой является разработка проблем исторического характера производительности труда, закономерностей ее развития, факторов роста, возникновения противоречий, выделение абсолютной, относительной, индивидуальной и общественной производительности труда.

Показывая водораздел между марксистскими и немарксистскими чертами теории производительности труда, не надо забывать о том, что у них есть ряд схожих черт. Во всех концепциях имеются примерно одинаковые суждения о содержании и измерении производительности труда, о ее факторах и резервах роста. Это служит общей основой для конвергентных преобразований и модернизаций.

Итак, подведем некоторые итоги. В процессе эволюции общемировая теория производительности труда прошла несколько стадий:

- 1) фрагментарно-накопительный период;
- 2) формирование классических основ;
- 3) пофакторная стадия;
- 4) стадия предельной производительности;
- 5) этап тейлоризма;
- 6) перерастание в систему «человеческих отношений».

Сейчас наступила очередная, *седьмая, стадия*. Она характеризуется конвергенцией марксистских и немарксистских знаний, что должно послужить оживлению научного творчества. Предстоит отобрать и соединить все ценное, что накоплено всеми научными школами.

Обнаружился еще один срез. Теория производительности труда вошла в науку с обособленным содержанием. Затем она превратилась в одну из частей общей доктрины производительности. В настоящее время она представлена двумя вариантами: и как отдельная концепция, и как часть общей, более широкой теории.

В обобщенном виде можно констатировать: во-первых, западные доктрины производительности труда имеют ту ценность, что отражают развитие рыночных отношений. Их изучение и использование позволяют вычислить альтернативы, избежать многих просчетов, выбрать более правильные ориентиры; во-вторых, акцентируется внимание на том, что производительность труда, как бы она не рассматривалась, тесно связана с общей производительностью; в-третьих, понятие производительности труда представляет не только соотно-

шение продукции и рабочего времени, но воплощает более общую идею эффективности использования человеческого фактора; в-четвертых, продвижение экономики в сторону «безлюдного» производства, увеличения социальных секторов народного хозяйства усиливает при оценке производительности труда значение интеллектуальной деятельности.

### *Библиографический список*

1. Джонс Р. Экономические сочинения. М., 1937.
2. Жамс Э. История экономической мысли XX в. М., 1959.
3. Катон. Земледелие. М., Л., 1950.
4. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1993.
5. Ленин В.И. Полн. собр. соч. М., 1954. Т. 23.
6. Петти У. Экономические и статистические работы. М., 1940.
7. Платон. Соч.: в 5 т. М., 1972. Т. 3.
8. Портер М. Международная конкуренция. М., 1993.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1993.
10. Тодаро М. Экономическое развитие. М., 1997..
11. Хейлбронер Р., Туроу Л. Экономика для всех. Новосибирск, 1994.
12. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. М., Л., 1931.

*V.A. Sidorov*

## **DEVELOPMENT OF LABOR PRODUCTIVITY THEORY**

### **Evolution of west conceptions**

***Abstract.** In article are considering questions to stand labor productivity theory. Definition connect this economic category with results of public industry. Given appraisal stages of science evolution about labor productivity, cause his value to practice economy personified in effective using human capital.*

***Key words:** productivity, labor, public industry, division of labor, market economy.*



## ОБНОВЛЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ АБХАЗИИ

*Аннотация.* В статье рассмотрены актуальные вопросы производства и воспроизводства человеческого капитала в экономике Абхазии. Проанализированы направления совершенствования использования человеческого капитала.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, переходная экономика, воспроизводство человеческого капитала.

Результатом функционирования централизованно планируемой экономики стал очевидный всем к 1980-м гг. факт растущего отставания стран социализма от группы развитых буржуазных государств по эффективности производства, по жизненному уровню населения, по совокупности экономических, социальных и политических свобод. Нарастали экономические трудности разного рода. В то же время в капиталистических странах постепенное усиление роли государства в социально-экономическом развитии этих стран дало эффект больший, чем в социалистических странах, при том, что степень огосударствления их экономик была заметно ниже, чем в социалистических странах. Это продемонстрировало низкую эффективность социалистической экономики. Именно экономическая неэффективность реального социализма стала в конечном счете причиной падения такого строя в подавляющем большинстве этих стран в конце 1980-х гг. Предполагалось, что неэффективная централизованно планируемая экономика должна трансформироваться в более эффективную рыночную экономику.

Цель переходной экономики – экономическая свобода и создание на этой основе социально ориентированной эффективной хозяйственной системы, способной обеспечить динамичное развитие экономики. Свойственные современному рынку механизмы предусматривают госрегулирование, обеспечивают оптимальную координацию деятельности всех экономических субъектов, рациональное использование природных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Для эффективного функционирования рыночной экономики необходимы предпосылки, которые должны быть созданы в течение переходного периода. Задача перехода к рыночной экономике состоит в том, чтобы свести к минимуму экономические и социальные издержки, неизбежные в переходный период. Переход от одной системы к другой – процесс длительный, занимающий, как правило, десятилетия. Поэтому в ближайшие десятилетия экономику Абхазии следует считать переходной: экономические отношения, основанные на административно-командных принципах, будут заменяться рыночным механизмом.

Переход от одной экономической системы к другой, как правило, – процесс болезненный, сопровождающийся кризисом экономики. Развал административной системы в экономике происходит быстро, почти мгновенно, тогда как рыночный механизм начинает действовать гораздо медленнее. Образуется вакуум власти в организации и управлении национальной экономикой. Перед распадом Союза ССР в Абхазии функционировало свыше 100 здравниц, государственных дач, спортивных объектов. На этих объектах индустрии отдыха и лечения могли одновременно отдыхать и поправлять свое здоровье до 40 тыс. чел. Для десятка тысяч жителей Абхазии местом приложения труда и источником средств существования являлась индустрия отдыха. С созданием и расширением субтропического хозяйства и индустрии отдыха шел процесс сокращения производства, связанный с обеспечением потребностей местного населения. Однако сложившаяся структура хозяйства Абхазии в условиях нахождения республики в составе Союза ССР, внутри российского разделения труда, несомненно, считалась оптимальной. Жизненный уровень населения здесь был достаточно высок – выше, чем во многих регионах бывшего Союза. Продукция приоритетных отраслей производства Абхазии – чайной и субтропического плодоводства – централизованно, по высокой оптовой цене вывозилась в разные регионы России. Взамен этой продукции и услуг в республику централизованно поступало все необходимое, порой в неограниченном количестве.

В Абхазии в 1990-е гг. роль государства в экономике была минимизирована вследствие приоритета военно-политических функций, разрушена функционировавшая в течение более 70 лет управленческая система, разорваны экономические связи с бывшими советскими регионами. Ныне в Абхазии процесс становления экономической системы происходит в условиях противоречивой ситуации. С одной стороны, необходимо сформировать государственность, восстановить разрушенную структуру экономики, а с другой – проводить прогрессивные рыночные преобразования. При этом воссоздавать структуру экономики необходимо на основе учета прогрессивных мировых тенденций при ограниченных внешних связях.

Концепция модернизации как процесса перехода экономики и общества из одного состояния в другое отрицает традиционное и одностороннее понимание развития как роста объема материальных благ, она включает теории «развития человеческого потенциала», «человеческого капитала», «развития населения», «человеческого развития». Необходимо обновление всей системы общественного воспроизводства. Основная цель социально-экономической политики государства в современных условиях должна связываться с достижением параметров устойчивого человеческого развития, являющихся результатом динамичного формирования человеческого капитала, качество которого способствует повышению темпов экономического роста в стране.

Основной экономический критерий устойчивости человеческого развития связан с повышением темпов экономического роста, а также с ростом экономической эффективности инвестиций в образовательный человеческий капитал.

Рост устойчивости человеческого развития является результатом повышения эффективности вложений в человеческий капитал. Оценка устойчивости должна проводиться исходя из анализа экономического дохода индивида от тех или иных инвестиций в его человеческий капитал. Экономический смысл повышения эффективности вложений в образовательный человеческий капитал, в свою очередь, предполагает повышение доходов индивидов, являющихся носителями того или иного уровня образовательного человеческого капитала. Профессиональное накопление человеческого капитала обеспечивает личности дополнительные доходы, карьерный рост, создает условия устойчивости его развития в будущих временных периодах.

Категория «человеческий капитал» в экономической науке – одна из наиболее сложных. По мнению С. Фишера, Р. Дорнбуша и Р. Шмалензи, это прежде всего оценка способности людей к участию в процессе производства, характеризующая совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Экономический подход трактует человеческий капитал как меру воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию. Впервые этот термин использовал лауреат Нобелевской премии 1979 г. Теодор Шульц, который предложил следующее определение: «Все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом».

В настоящее время ряд российских и зарубежных ученых развивают теорию человеческого капитала, расширяя его содержание в новых социально-экономических условиях. По мнению А.И. Добрынина и С.А. Дятлова, человеческий капитал есть совокупность «всех атрибутивных свойств и качеств, производительных способностей и сил, функциональных ролей и форм, рассматриваемых с позиции системной целостности и адекватных современному состоянию общества эпохи научно-технической и социально-информационной революции, включенных в систему рыночной экономики в качестве ведущего творческого фактора общественного воспроизводства» [6, с. 7–29].

С точки зрения М.М. Критского, человеческий капитал представляет собой «всеобщую форму экономической жизнедеятельности – итог исторического движения человеческого общества к современному состоянию» [4, с. 4].

Согласно теории человеческого капитала, одной из главных форм национального богатства являются материализованные в человеке знания, общие и специальные, его способность к производительному труду. Человеческий капитал неотделим от его носителей. Для человека основной мотивацией для получения образования и профессиональных навыков является рост его доходов. Государство, инвестирующее в эти отрасли социальной сферы, заинтересовано

в повышении производительности труда, поскольку нация в конечном счете получает реальную возможность выйти на более высокие показатели конкурентоспособности и т.д.

Важнейшая характеристика человеческого капитала в период модернизации – его качество (знания, здоровье, способность к мобильности), являющееся важным фактором устойчивого развития общества. Существует определенная связь между уровнем образования, физическим здоровьем, качеством обучения, объемом производственного опыта и заработной платой, подтвержденная в многочисленных эмпирических исследованиях как за рубежом, так и в России. Расходы, направленные на повышение перечисленных качественных характеристик индивида, рассматриваются как инвестиции. Эти затраты рассматриваются не как потребительские, а как производственные, так как предполагается, что они со временем многократно компенсируются доходом. Осознание этого факта позволило – в первую очередь государству – пересмотреть свое отношение к социальной политике. Стало понятно, что человеческий капитал в любом его измерении представляет не меньшую ценность, нежели, к примеру, финансовый капитал, ресурсы и т.д. Стремление западных стран к расширению разного рода социальных и образовательных программ (в частности целевые образовательные программы Евросоюза) самым ярким образом свидетельствует об этом.

Воспроизводство человеческого капитала представляет собой процесс постоянного возобновления и повторения производства человеческого капитала в единстве его результатов, пропорций, форм и отношений. Исходя из определения человеческого капитала как экономической категории, содержание воспроизводства человеческого капитала необходимо рассматривать в узком и широком смысле слова. В узком смысле воспроизводство человеческого капитала трактуется, как воспроизводство потенциальных способностей человека приносить доход. В соответствии с расширенной трактовкой под воспроизводством человеческого капитала следует понимать воспроизводство самого человека как носителя экономически значимых качеств и способностей. Воспроизводство человеческого капитала и элементов его структуры может происходить в неизменном, развивающемся и суженном виде, что соответствует трем типам процесса воспроизводства: простому, расширенному и суженному. Под простым воспроизводством человеческого капитала следует понимать повторение процесса его производства с неизменными качественными и количественными характеристиками. Когда производство человеческого капитала не обеспечивает воспроизводства его количественных и качественных параметров, можно говорить о суженном характере воспроизводства человеческого капитала или его элементов. Расширенное воспроизводство человеческого капитала является результатом развития его качественных и количественных характеристик. Оно может осуществляться преимущественно экстенсивным или интенсивным путем. Экстенсивный тип расширенного воспроизводства представляет собой тип увеличения объемов воспроизводства преимущественно за счет количествен-

ных факторов роста при неизменной характеристике их качественных параметров. Соответственно, интенсивный тип расширенного воспроизводства человеческого капитала представляет собой тип увеличения объемов воспроизводства преимущественно за счет качественных факторов роста. Именно такой тип должен быть присущ инновационной экономике. Развитие человеческого капитала должно определяться как расширенное воспроизводство качественных и количественных характеристик человеческого капитала, т.е. воспроизводство человеческого капитала на более высоком качественном и количественном уровне. Воспроизводство человеческого капитала в действительности представляет собой непрерывное возобновление его производства и самопроизводства. Приставка «само» подчеркивает особую активную роль человека в процессе воспроизводства. Самопроизводство человеческого капитала следует трактовать как создание экономически ценных качеств и способностей посредством самостоятельного развития.

В процессе воспроизводственного движения индивидуальный человеческий капитал проходит через три основные стадии: инвестиционную, на которой происходит процесс первоначального накопления человеческого капитала; производственную, на которой человеческий капитал включается в процесс общественного производства, переходя из потенциальной формы в реально функционирующую; постпроизводственную стадию, охватывающую период с момента выхода капитала из процесса общественного производства до момента полного его износа.

Важной задачей человеческого капитала на последней стадии является осуществление воспроизводственной функции. Она начинается на предыдущей стадии и заключается в повторном инвестировании средств, передаче опыта, знаний, умений, навыков следующему поколению.

На государственном уровне необходимы следующие направления совершенствования использования человеческого капитала.

Во-первых, необходима государственная политика, направленная на повышение экономической и социальной эффективности использования труда.

Во-вторых, для реализации этой цели необходимо в круг обязательных мер по осуществлению государственной политики занятости ввести разработку балансов трудовых ресурсов и квалифицированных кадров. На государственном уровне применительно к рыночным условиям хозяйствования необходимо разработать методические рекомендации по определению дополнительной потребности в работниках различных категорий и источникам ее обеспечения, по балансовым расчетам вовлечения молодежи на работу, учебу и т.п.

Вместе с тем, система обучения кадров в сфере материального производства и услуг на предприятиях ориентирована в основном на получение первичной квалификации, за редким исключением практически отсутствуют программы, связанные с подготовкой работников высших квалификаций, нет специалистов – организаторов внутрифирменного обучения, имеющих специальную подготовку. Отсутствие у большинства организаций профессиональных менеджеров

по персоналу и программ управления персоналом способствует ухудшению профессионального состава специалистов. Несмотря на принимаемые меры по осуществлению единой государственной политики в области кадрового обеспечения в настоящее время отмечается наличие острого дефицита в высококвалифицированных специалистах, особенно в сельских районах и малых городах, а также существенное снижение профессионально-квалификационного уровня рабочих, особенно в сфере материального производства. Не соответствует современным требованиям рыночной экономики квалификация многих специалистов и управленческого персонала предприятий и учреждений. Для стимулирования инновационной активности во всех сферах нет подготовленных кадров по новым специальностям, а действующие учебные программы далеки от совершенства.

### ***Библиографический список***

1. Абазиева К.Г. Человеческий капитал как фактор модернизации Российской экономики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2009. № 3.
2. Добрынин Л.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Общественно-исторические аспекты концепции человеческого капитала // Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб., 1999.
3. Капелюшников Р.И. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика // Вопросы экономики. 2006. № 10.
4. Критский М.М. Человеческий капитал. М., 1991.
5. Основы экономической теории человеческого капитала / под ред. Ф.Г. Хамидуллина. Казань, 2007.
6. Статистический сборник «Абхазия в цифрах». Сухум, 2011.
7. Шалашаа З.И. Специфика регулирования экономики в условиях становления рыночных отношений в особых регионах постсоветского пространства: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2007.

***L.G. Ampar***

## **RENEWD OF REPRODUCTION SYSTEM IN ABKHAZIA**

***Abstract.*** *The article deals with the issues of production and reproduction of human capital in the transition economy of Abkhazia. Discusses the directions of improvement of human capital.*

***Key words:*** *human capital, transitional economy, reproduction of human capital.*

## КЛАСТЕР КАК ОБЪЕКТ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

*Аннотация.* В предложенной статье кластер рассматривается сквозь призму системного анализа. Определены системные свойства кластера, выделены преимущества и недостатки кластерных структур. Представлен оригинальный подход разграничения понятий «кластерная политика» и «промышленная политика».

*Ключевые слова:* кластер, кластерная структура, система, кластерная политика, промышленная политика.

Опыт развитых стран мира показывает, что в современной экономике формирование кластеров рассматривается в качестве одного из стратегических инструментов, определяющих вступление страны на качественно новый этап экономического развития. Процесс кластеризации связан с созданием на территории РФ мощных объединений, предприятий и организаций, призванных обеспечить устойчивое развитие экономики страны.

Для исследования кластеров в данной статье мы используем концепцию «новой системности», разработчиком которой является отечественный экономист Г.Б. Клейнер. Согласно этой концепции функционирование экономики на любом уровне – от глобальной мировой экономики до экономики отдельного предприятия – рассматривается в ракурсе взаимодействия, трансформации и ликвидации экономических систем [3]. Под системой при этом понимается относительно автономная и устойчивая во времени и пространстве часть окружающего мира, обладающая одновременно свойствами внешней целостности и внутреннего многообразия.

Мы представляем кластер как систему, т. е. совокупность элементов, упорядоченных особым образом, а также связей и отношений между ними. Поэтому для определения сущности кластерных структур, на наш взгляд, необходимо адаптивное применение системного подхода, поскольку именно он позволяет выделить основные и второстепенные элементы, внутренние и внешние связи, наиболее существенным образом влияющие на исследуемые результаты функционирования, на цели каждого из элементов, исходя из общего предназначения объекта [4]. Тем самым, мы получаем в рамках общетеоретического анализа возможность выявления основных признаков или характеристик кластера. Главные из них можно позиционировать следующим образом (табл. 1):

## Институт кластера как объект системного анализа

Признаки системного объекта	Системная характеристика кластера
Целостность	Изменение какого-либо элемента оказывает воздействие на кластер в целом. Функционирование каждого участника кластера подчинено единой цели
Иерархичность	Кластер как объединение смежных отраслей и производств
Пространственная и временная определённость и ограниченность	Кластер локализован и функционирует в реальном времени, на определенной территории, с достаточно определенными объемами всех видов ресурсов и участвующих в ее реализации субъектов. В пространстве и во времени ограничен рамками региона, в котором он осуществляет деятельность
Динамичность	Кластер функционирует и развивается во времени; эволюционирует, т.е. проходит в своем развитии определенные временные этапы возникновения, формирования, непосредственного развития, зрелости, трансформации, свертывания/упадка в случае отставания или утраты актуальности, и возможное прекращение функционирования или «переформатирование» в соответствии с требованиями объективной реальности
Эмерджентность	Несводимость свойств кластера в целом к свойствам его отдельных элементов (предприятий, образовательных учреждений и др.)
Сложность	Множественность неоднородных, разнокачественных элементов и связей, многофункциональность, многоуровневая внутренняя структура, наличие значительного числа критериев для классификации и оценки, различные варианты развития и т.п.
Неопределённость	Присутствие значительного числа положительных и отрицательных воздействий как со стороны внешней среды, так и внутри самого кластера, которые сказываются на поведении и степени ответной реакции системы
Синергизм	Достижение наибольшего социально-экономического эффекта от функционирования кластера посредством интеграции эффектов всех структурных элементов пространственного хозяйственного комплекса, нежели простая их сумма
Устойчивость/неустойчивость	Изменение поведения кластера под влиянием внешней среды; постоянный состав участников кластера
Функциональная управляемость	Разграничение масштабов и объемов функциональной ответственности отдельных структурных единиц кластера
Причинность	Возможность предвидения поведения кластера в будущем, планирование и прогнозирование функционирования кластера
Инерционность	Задержка в реакции кластера относительно воздействий на него
Связь со средой	Наличие множества воздействий как со стороны внешней среды, так и внутри кластера
Адаптивность	Способность кластера сохранять границы существования, заданный режим функционирования в ответ на «вызовы» внешней среды
Многомерность	Наличие большого числа элементов, потоков информации в кластере
Многообразие природы и форм связи элементов	Наличие совокупности неоднородных элементов и функциональных связей
Структурированность	Интегрированная структура, реализующая конкурентные преимущества



Отметим важнейшую, на наш взгляд, системную характеристику кластера – эмерджентность, поскольку именно она является одной из форм проявления диалектического принципа перехода количественных изменений в качественные. Формирование кластера как системы происходит за счёт вовлечения составляющих её участников в некое образование, помимо этого трансформируются взаимосвязи и взаимозависимости между ними. В результате каждый из элементов кластера не тождественен соответствующему элементу, взятому изолированно, вне системы.

Успех кластеров укрепляет и развивает экономическую ситуацию в регионе. Ключевым элементом создания кластера является наличие достаточного доверия между его потенциальными участниками. По мере повышения уровня взаимного доверия в кластерной структуре происходит переход к более рискованным проектам, объединяются ресурсы, создаются новые инновационные производственные и разрабатываемые структуры, вырабатываются новые инновационные формы управления. Также одним из признаков эффективного функционирования кластера является синергия. Синергетический эффект выражается в постоянной диверсификации производственного процесса, появлении всё новых товаров, освоении новых рынков, в получении доходов из всё более разнообразных источников.

Помимо синергии, в кластере возникает и мультипликативный эффект, означающий, что эффективное инвестиционное решение, принятое на первом этапе разработки и развития тех или иных направлений предпринимательской деятельности, приводит к увеличению объёма инвестирования на следующем этапе.

В зарубежной, да и в отечественной экономической литературе существует множество классификаций и типологий кластерных образований, но, на наш взгляд, наиболее важным является их разделение на два вида: промышленный и инновационный. Промышленный, или традиционный, кластер, как правило, ориентирован на использование наличных технологий и знаний, а цель его – увеличение производства продукции. Данный тип обычно не включает в себя научно-исследовательские центры, что и отличает его от кластера инновационного типа. Тем не менее, многие авторы полагают, что инновационность присуща всем без исключения кластерам, но, как показывает практика, в традиционных отраслях промышленности (например, в экономике России нефте- и газодобыча) используются совершенно не инновационные технологии.

Мировой опыт свидетельствует о том, что кластеры лучше, чем отрасли, формируют важные связи, взаимодополняемость между отраслями, распространение технологий, навыков, информации, маркетинг и осознание требований заказчиков по фирмам и отраслям, поэтому экономику следует рассматривать через призму кластеров, а не через более традиционное группирование компаний, отраслей или же секторов [10]. Отметим, что уровень производительности труда и заработной платы в кластерах существенно выше, нежели в среднем по стране. Например, в экономике США более 32 % занятости обеспе-

чивают кластеры, в Швеции – 39 %, «индустриальные округа» (итальянский аналог кластеров) составляют около 30 % общего уровня занятости государства. В Сан-Хосе (район кластера «Силиконовая Долина») предлагают заработную плату на 50 % выше, чем в других городах этого штата, а на долю данного кластера приходится треть всех венчурных капиталовложений страны.

В результате исследования европейских кластеров, проведенного Европейской комиссией, было выявлено, что 24 % кластеров являются мировыми лидерами, 12 % – европейскими лидерами, 37 % – национальными и ещё 24 % кластеров лидируют в качестве экономических субъектов с высоким уровнем производительности труда [7]. В Италии было доказано, что компании, функционирующие в рамках кластера, увеличивают свою прибыльность в среднем от 2 до 4 % [2].

В Канаде в настоящее время насчитывается около 50 технологических кластеров различной величины и степени «зрелости». Общий объём средств, использованный Научным исследовательским советом на создание и развитие высокотехнологических кластеров за последние пять лет, составил около 1 млрд кан. дол. (в том числе 500 млн. кан. дол. поступили из федерального бюджета). В США кластеры рассматриваются в качестве одного из важнейших факторов повышения конкурентоспособности американской экономики.

Ведущие европейские страны также ставят во главу угла политику формирования и поддержки кластерных структур, а развитие кластеров становится неотъемлемым элементом инновационной политики государства. Так, из 31 европейской страны 26 имеют национальные кластерные программы [13]. К примеру, в Германии основной философией работы кластеров считается реализация идей, которые приносят пользу всему обществу. Одним из наиболее известных немецких кластеров является «Саксонская кремниевая долина» – объединение предприятий микроэлектроники, фотогальваники и полупроводников. Здесь сосредоточено почти 300 фирм, общая численность персонала которых превышает 30 тыс. чел. [12] Но наиболее впечатляющий пример – Финляндия, государственное управление которой перешло от отраслевой модели к кластерной.

Показательным документом в этой связи является Европейский кластерный меморандум, презентация которого прошла на европейской конференции, посвященной инновациям и кластерам в Стокгольме 22 – 23 января 2008 г. Меморандум посвящен путям стимулирования инноваций в Европейских государствах посредством развития кластеров [11].

В Японии государственные программы по развитию кластеров начали разрабатываться, начиная с 2001 г. Но следует отметить, что данная политика проводилась бессистемно и привела лишь к значительным затратам бюджетных средств. Основная проблема японской кластерной политики заключается в том, что правительство оказывает поддержку не кластеру в целом, а отдельным высокотехнологическим предприятиям. И, по мнению ряда исследователей, условия

развития японских кластеров очень схожи с таковыми в отечественной экономике.

В Китае под кластерами понимают механизм стратегического партнёрства между предприятиями, исследовательскими организациями, университетами, венчурными фондами и другими посредническими структурами, обеспечивающими синергетический эффект взаимной поддержки производства новых инновационных продуктов и услуг. В сентябре 2010 г. в Китае был опубликован «Доклад об инновационном развитии промышленных кластеров Китая 2010 – 2011 гг.» Согласно документу, Китай находится в начальной стадии создания инновационных кластерных сообществ. Один из наиболее развитых промышленных кластеров страны – кластер интегральных микросхем «Чжанцзян» в г. Шанхай. В настоящее время в парке работают 120 тыс. чел., инженерно-технический персонал составляет более 50 % (3,4 тыс. докторов наук, 19 тыс. кандидатов наук, 6 тыс. сотрудников, прошедших обучение за рубежом). На территории парка действуют 11 производственных баз государственного уровня, 5380 резидентов (из них 306 предприятий, получивших льготный статус предприятия»), 108 исследовательских организаций государственного и муниципального уровней. В целом Китай придерживается концепции формирования кластеров на основе бизнес-партнёрства при руководящей роли государства.

Формирование кластеров является актуальным направлением политики и властей такой южноамериканской страны, как Аргентина. В настоящее время уже около 100 образований подпадают под определение промышленного или инновационного кластера. В Бразилии за последние 20 лет в условиях развития предпринимательства было создано около 400 технопарков, в которых сконцентрировано 6300 организаций и фирм с 35 тыс. рабочими местами и ежегодным оборотом в 2,5 млрд дол. [6]

Опыт формирования кластеров в зарубежных странах позволяет выделить следующие функции кластерных структур, обуславливающих их преимущества:

- обеспечение доступа к специализированным факторам производства и рабочей силе. Снабжение ресурсами внутри кластера облегчает процессы коммуникации, снижает издержки на адаптацию и способствует общему обеспечению вспомогательного или поддерживающего обслуживания. Помимо этого, более развитые кластеры включают в себя не одну отрасль, а несколько родственных отраслей, работающих на очень сходных факторах производства, что сильно расширяет возможности поставщиков;

- доступ к информации. Близость друг к другу, связи по поставкам и технологиям, наличие постоянных личных контактов и общественных связей облегчают движение потоков информации в рамках кластера;

- взаимодополняемость между видами деятельности участников кластера. Близкое расположение облегчает установление технических связей и осуществление постоянного координирования работы. Следует отметить, что процессы

обобществления труда в рамках кластера приводят к снижению различного рода издержек, что невозможно в условиях отдельного предприятия и отрасли, где процессы координации и кооперации не так развиты;

– стимулирование изобретения нововведений. Участники кластера имеют доступ к самой современной и актуальной информации по усовершенствованию производственного процесса, а образовательные и научно-исследовательские организации генерируют новые знания;

– формирование и развитие общей инфраструктуры (производственной, социальной и рыночной) [1].

Особая функция кластеров – в создании критической массы предприятий, специализирующихся на производстве интеллектуальных, инновационных, образовательных и инфраструктурных услуг, а также в создании организаций и каналов по распространению профессиональных знаний [5].

Проанализировав зарубежный опыт формирования кластеров, можно выделить преимущества и недостатки кластеров, представленные в табл. 2.

Таблица 2

### Преимущества и недостатки кластерных структур

КЛАСТЕР	
Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Конкуренция создаёт более эффективную специализацию в рамках кластера, что приводит к эффекту масштаба</li> <li>– Укрепление социальных и других неформальных связей</li> <li>– Большая вероятность для восприятия возможностей для инноваций</li> <li>– Снижение всех видов издержек</li> <li>– Лёгкость в экспериментировании за счёт наличия поставщиков организаций, которые способствуют созданию нового знания</li> <li>– Формирование более совершенных информационных потоков внутри кластера</li> <li>– Быстрое распространение нововведений за счёт возможности непосредственного сравнения себя с конкурентами и духа соперничества</li> <li>– Участие в подготовке квалифицированных работников и предпринимателей</li> <li>– Мобильность персонала из одной компании в другую, из наёмного работника в предпринимателя</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Чрезмерная специализация приводит к уязвимости региона</li> <li>– Кооперация приводит к сокращению конкурентного давления – движущей силы инноваций</li> <li>– <i>Негибкость</i>. Существующие жёсткие структуры рискуют задерживать радикальную переориентацию или препятствовать необходимой перестройке</li> <li>– <i>Эффект замкнутости</i>. Чрезмерная уверенность относительно локальных контактов и «молчаливого» знания, в комбинации с пренебрежением внешними связями и недостатком предвидения, может объяснить эффект замкнутости, обусловленный преобладанием устоявшихся практик</li> <li>– <i>Синдром самодостаточности</i>. Привыкая к прошлым успехам, кластер может быть не в состоянии распознать изменяющиеся тенденции.</li> </ul>

Процессы организации и поддержки кластеров в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показывают, что:

- создание кластера не является прерогативой правительства, его возникновение и развитие – результат действия рыночных сил;
- политика государства в области поддержки развития кластеров не служит «прикрытием» для промышленной политики, основанной на государственном субсидировании и защите от конкуренции;
- властные структуры осуществляют переход от методов прямой поддержки к косвенным методам;
- невозможность создания кластера на основе отраслей и рынков, находящихся в состоянии упадка [8].

Отметим, что конкурентные особенности и преимущества кластеров заключаются в том, что они быстрее осваивают ведущие технологии и проникают на новые и развивающиеся рынки. Именно кластерная организация производства обладает мощным экономическим потенциалом, так как она служит основой интеграции главных субъектов экономического развития региона и страны в целом и сферой реализации политических инструментов, имеющих в распоряжении правительства. «Интерес к кластерам возрос потому, что они являются практическим рычагом воздействия, а не просто способом описания экономической реальности» [9]. Кластерный подход позволяет рассматривать экономику не просто как набор отраслей и секторов, а как совокупность кластерных образований, которые возникают и формируются вокруг предприятия-лидера с учётом наличных ресурсных условий, местного спроса и доступности квалифицированных специалистов, подготовку которых осуществляет образовательное учреждение кластера, что является весьма важным для решения проблем занятости населения. Помимо этого, преимущество и новизна кластерного подхода заключается в том, что он придаёт высокую значимость макроэкономической составляющей, а также территориальному и социальному аспектам экономического развития. Немаловажное значение, на наш взгляд, имеет разграничение понятий «кластерная политика» и «промышленная политика», поскольку данные категории часто встречаются в нормативных документах и, к сожалению, либо подменяют друг друга, либо кластерную политику рассматривают как компоненту промышленной. Сегодня в отечественной экономической литературе существует два подхода к определению данных категорий. Первый рассматривает кластерную и промышленную политику в качестве субститутов, т. е. заменителей. С данной точки зрения промышленная политика направлена на выбор, подчеркиваем, и поддержку приоритетных отраслей экономики, в то время, как кластерная политика не разграничивает отрасли по приоритетности, а признаёт важность всех без исключения кластерных структур. Второй подход, наоборот, считает, что промышленная и кластерная политики дополняют друг друга, то есть выступают комплементарными категориями. Это может возникать в случаях, когда кластеры создаются целенаправленно и за очень короткий промежуток времени. Помимо этого, как у кластерной, так и у промышленной политики основная цель заключается в формировании и развитии кластеров.

В табл. 3 представлены оба подхода в авторской интерпретации.

Таблица 3

Функциональные зависимости кластерной и промышленной политики

	Промышленная политика	Кластерная политика
Субститут	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Объект – производитель товаров и услуг – производственное предприятие</li> <li>– Выбор и поддержка приоритетных отраслей экономики</li> <li>– Деформация конкуренции</li> <li>– Лоббирование интересов конкретной отрасли/сектора</li> <li>– Протекционистские методы защиты отечественного производителя</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Объект – кластер как объединение не только производственных предприятий, но и др. непроизводственных учреждений</li> <li>– Развитие потенциальных и существующих кластеров</li> <li>– Раскрытие потенциала отдельного региона</li> <li>– Формирование инновационной инфраструктуры</li> <li>– Сведение интересов местных предприятий и органов власти</li> </ul>
Комплемент	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Формирование и развитие кластеров</li> <li>– Повышение конкурентоспособности отечественной экономики за счёт создания кластерных структур</li> <li>– Обеспечение высоких темпов экономического роста</li> <li>– Эффективное производство товаров и услуг российскими производителями в нужном количестве и должного качества для удовлетворения потребности жителей РФ и российского государства</li> <li>– Занятие российскими производителями существенных позиций на внешних рынках</li> </ul>	

Таким образом, кластеризация экономик ведущих стран мира выступает сущностным аспектом, определяющим вектор развития экономических систем большинства государств. Экономическая сущность кластеров проявляется в современных формах организации производства, что позволяет повысить эффективность производства, благодаря сочетанию кооперации и конкуренции, обуславливающей динамичность кластерных формирований и их немедленную реакцию на изменение рыночной конъюнктуры.

**Библиографический список**

1. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М., 2006.
2. Дадаев Л.М. Теоретические аспекты анализа кластерной организации региональной экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 24.
3. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Наука – Образование – Инновации. 2008. № 7.
4. Никаноров С.П. Системный анализ и системный подход // Системные исследования-71: сб. М., 1972.
5. Николаев М.В. Кластерная концепция эффективной интеграции регионов в глобальную экономику // Проблемы современной экономики. 2004. № 1 (13).
6. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах. М., 2011.

7. Пилипенко И.В. Конкуренентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. М.; Смоленск, 2005.
8. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. Минск, 2008.
9. Ketels Ch. European Clusters. Structural Change in Europe. 3: Innovative City and Business Regions. Hagbarth Publications, 2004.
10. Sölvell Ö. Clusters Balancing Evolutionary and Constructive Forces. Second edition. January, 2009.
11. Сайт Европейской кластерной обсерватории / European Cluster Observatory. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/>
12. Сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://www.economy.gov.ru/>
13. Sölvell Ö. Mapping Clusters around Europe – the European Cluster Observatory // The European Presidency Conference on Innovation and Clusters (Stockholm, 22-23 January 2008). URL: [http://www.vinnova.se/In-English/misc/Speciella\\_sidor/Innovation-and-Clusters/](http://www.vinnova.se/In-English/misc/Speciella_sidor/Innovation-and-Clusters/)

***E.V. Bochkova***

## CLUSTER AS AN OBJECT OF THE SYSTEM ANALYSIS IN THE ECONOMIC RESEARCH

***Abstract.** In the proposed article the cluster is examined through the prism of the system analysis. The system properties of cluster are determined, advantages and deficiencies in the cluster structures are isolated. The author represents the original approach of the differentiation of concepts «cluster policy» and «industrial policy».*

***Key words:** cluster, cluster structure, system, cluster policy, industrial policy.*

УДК 330.117:346.34

***О.А. Пак***

## КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

***Аннотация.** Контракты и процесс контрактации играют важную роль в современном обществе, действующем в рамках сети обязательств как юридических, так и добровольных соглашений. Особый интерес проявляется к анализу условий контрактации и поиску рациональных объяснений разнообразия теорий контрактов, наблюдаемых в деловом мире.*

***Ключевые слова:** контракты, экономические отношения, отношенческий контракт, агентский контракт, самовыполняющийся контракт, оппортунистическое поведение, трансакционные издержки.*

Контрактный взгляд на общество позволяет рассматривать взаимодействия экономических субъектов посредством обоюдовыгодных, добровольных и по преимуществу двусторонних контрактов. «Права собственности понимаются

как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения».

Изучение научной литературы показывает, что понятие *контракт* имеет нетождественную трактовку, причем не только в экономической теории, но и в юридической науке. Наиболее радикально концепция общественного договора была разработана Ж.-Ж. Руссо в социально-политическом трактате «Об общественном договоре, или Принципы политического права», где он полагал, что общественный договор (*social contract*) – это философская и юридическая доктрина, объясняющая возникновение государственной власти соглашением между людьми, вынужденными перейти от необеспеченного защитой естественно-го состояния к гражданскому состоянию [7]. Вопрос места контракта в жизни людей был поставлен в 1932 г. ученым-юристом К. Ллевеллином, по его мнению, *контракт* – это обещание, исполнение которого обеспечивается юридически, более того, это соглашение предположительно будут соблюдаться без использования каких-либо специальных механизмов и без какого бы то ни было принуждения к их исполнению [9]. Контрактные обязательства можно представить в качестве логических следствий из второго и третьего «основных естественных законов», сформулированных Д. Юмом, как стабильность собственности, ее передача посредством согласия и исполнения обещаний». Д. Юм отмечал, что именно «от строгого соблюдения этих трех законов всецело зависит мир и безопасность человеческого общества». В самостоятельное направление анализа экономическая теория контрактов выделилась примерно на рубеже 1970 – 80 гг. Многие исследования в теории контрактов долгое время оставались частью исследований по теории фирмы, теории организации, теории отраслевых рынков. На сегодняшний день ведущими именами в экономической теории контрактов признаются Б. Саланьи, Е. Фама, О. Уильямсон, С. Гроссман, О. Харт, М. Дженсен, У. Меклинг и др [3].

Институциональная экономическая теория определяет *контракт (договор)* как разновидность институционального соглашения. В терминах последнего *контракт* – это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими субъектами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения. Следовательно, снижение трансакционных издержек обмена правами собственности оказывается и наиболее существенной характеристикой, и основным предназначением контракта как института.

В российской юридической трактовке *контракт* рассматривается как добровольное соглашение, основанное на взаимных обещаниях, к выполнению которых стороны могут быть принуждены в соответствии с нормами контрактного права. Сам факт заключения контракта еще не дает экономическому агенту гарантий его исполнения. Необходимо наличие принуждающей силы. Такой



принуждающей силой обладает государство, проявляя ее через систему законодательства и систему суда. Однако очевидно, что закон обеспечивает защиту только такого договора, который признан законом, т. е. контракт настолько защищен, насколько он легитимен. Поскольку закон гарантирует надлежащее исполнение условий контракта, он же определяет требования к его заключению. Закон придает контракту форму. Только оформленные в соответствии с законными требованиями контракты могут рассчитывать на защиту со стороны закон.

Фундаментальная экономическая функция контракта с точки зрения неинституциональной экономической теории состоит в том, чтобы «удерживать людей от оппортунистического поведения по отношению к другой стороне контракта и ...избегать дорогостоящих мер самозащиты» [6].

Российские ученые в рамках неинституциональной экономической теории также рассматривали контрактные отношения. Так, А.Е. Шаститко считает, что контракт – это соглашение, не всегда предполагающее добровольность отношений обеих сторон. С одной стороны, представляется вполне правомерным рассматривать контракт как добровольную сделку, с другой – на практике имеется огромное количество соглашений, которые, будучи по форме добровольными, на самом деле являются принудительными. Можно согласиться с А.Е. Шаститко в том, что в любом контракте всегда присутствует элемент взаимного давления [10].

В исследованиях В.С. Лисина, К.Э. Яновского и др. «Институциональные ограничения современного экономического роста» теория контрактных отношений объясняет возникновение институтов демократии, когда граждане договариваются «нанять политика» для предоставления определенных услуг и о налоговых платежах, из которых они будут финансировать деятельность этого политика [4].

Таким образом, контракт отражает осознанный и свободный выбор экономическими субъектами целей и условий обмена, осуществляемого в определенных контрактных рамках, причем область, лежащая за пределами юридической части спектра контрактов, включает частные отношения, к числу которых можно отнести дружбу и общественные отношения. Контракты – это механизм, вносящий планомерность в стихийные отношения экономических агентов.

Исследования отношений экономических субъектов на контрактной основе, подразделяются на три частично пересекающиеся теории:

1. *Теория агентских контрактов* главным образом занимается проблемой асимметрии той информации, которой обладают стороны контракта; в данной теории доминируют два подхода. Первый подход основан на нормативной теории «принципал – агент», которая следует традиционной микроэкономике и фокусирует внимание на задачах условной максимизации функций индивидуальной полезности; в центре второго подхода: позитивная теория агентских отношений, которая занимается типами залоговых гарантий в зависимости от форм контрактов и организаций [8]. Теория *агентских отношений* заключается

в том, что агентские издержки, возникающие из асимметричной информации, которой обладают соответствующие стороны, зависят от структуры прав на остаточный доход и от распределения прав принятия решений. *Классический контракт* четко и однозначно отражает все мыслимые будущие ситуации и определяет обязанности сторон в каждой из таких ситуаций. Заключение сторонами агентского контракта предполагает, что его стороны определили свое будущее, «сняли» его неопределенность, предвидят свои действия и их последствия. Разработка (подготовка) такого контракта требует по существу проведения целого комплекса научно-исследовательских работ прогнозно-проектного характера. Однако судебная защита подобного контракта относительно легка: ведь идентифицировать ситуации нарушения его условий не составляет значительного труда.

Примеров проблемы «принципал – агент» существует множество, К. Эрроу описывает отношения между врачом и пациентом, в которых врач выступает в роли агента, выбирающего некие действия, влияющие на благосостояние принципала (в данном случае пациента) – преимущество в знаниях, которыми обладает врач. Пациент, следовательно, не в состоянии проверить, являются ли действия врача настолько усердными, насколько они могли быть. Другим примером являются акционеры (принципалы), которые несомненно не могут в деталях наблюдать за тем, принимают ли менеджеры – их агенты – решения, соответствующие ситуации, или нет. Примерами классического контракта может служить договор на поставку партии товара определенного качества в фиксированные сроки или же договор о подряде на строительство какого-либо здания или сооружения, в этих договорах прописаны все возможные обстоятельства, способные помешать проведению оговоренных в них работ, а также действия сторон в этих обстоятельствах и их ответственность за бездействие или ненадлежащее действие.

Теория «принципал – агент» обеспечивает инструмент для анализа логического обоснования проблемы «отделения собственности от контроля». Информация после заключения контракта трактуется как асимметричная, потому что, во-первых, действие агента не поддается непосредственному наблюдению со стороны принципала; во-вторых, агент располагает некоторыми результатами наблюдения, которых нет у принципала. Для принципала слишком затратно осуществлять как непосредственный мониторинг действий агента, так и приобрести полное знание уникальной информации, полученной агентом в ходе наблюдений. В первом случае говорят о скрытом действии, во втором – о скрытой информации: оба случая относятся к моральному риску.

2. *Теории самовыполняющихся соглашений* или теории *неявных контрактов* рассматривают отношения субъектов, возникающие из-за несовершенства или отсутствия механизма обеспечения их исполнения; долгосрочные отношения, не имеющие юридической силы, т.е. не оформленные в виде контракта или договора называются «самоуправляющимися» (self-policing) или «самовыполняющимися неявными контрактами». В теории *неявных контрактов* все буду-

щие ситуации, которые могут возникнуть у сторон в ходе исполнения ими взятых на себя обязательств, можно надежно предвидеть с тем, чтобы предписать сторонам вполне определенные действия в этих ситуациях. Для снятия возможных (допускаемых сторонами) недоразумений, противоречий и конфликтов в контракте определяются *внутренние механизмы (правила)* действия сторон для разрешения подобных проблемных ситуаций. Так, могут быть предусмотрены дополнительные переговоры, создание специальных наблюдательных комиссий на паритетных началах и т.п. Обращение к суду предполагается, как правило, лишь в тех случаях, когда внутренние механизмы корректировки исходного контракта оказываются не в состоянии решить возникшие проблемы. В качестве примеров может служить тот же договор о строительстве, в котором, вместо детального описания возможных трудностей, с которыми столкнется подрядчик, предполагается создание специального поста наблюдателя со стороны заказчика и конфликтной комиссии, призванной разрешать возможные конфликты; отношения между продавцом и его постоянно клиентурой, в рамках этих отношений заключается серия контрактов, исполнение которых обеспечивается юридически, в частности контракты на повторные покупки. Если продавец мошенничает, то отношения прерываются навсегда. Информация при данных отношениях асимметрична, так как только сторона, которая предполагает продукт или услугу, информирована о качестве этого продукта или услуги на момент их обмена. Другая сторона (например, покупатель продукта) узнает о качестве приобретенного изделия только в следующем после покупки периоде. Теория самовыполняющихся соглашений основывается на концепции репутации (например, ценности такого нематериального актива, как бренд фирмы); время также играет важную роль, так как репутация сама по своей сути является динамическим понятием.

3. *Теория отношенческих или неполных контрактов* сосредоточена на постконтрактном оппортунизме, а также на тех трудностях, с которыми сталкиваются суды и прочие третьи лица в ходе проверки исполнения контрактных обязательств. *Отношенческий контракт* определяется как долгосрочный взаимовыгодный контракт, определяющий только общие условия и цели взаимоотношений сторон, механизмы принятия решений и разрешения конфликтов; в нем неформальные условия преобладают над формальными.

Типичный пример реляционного контракта – трудовой контракт, где нанимаемый работник обязуется выполнять требования руководителя (не противоречащие законодательству), а работодатель обязуется создавать адекватные условия труда и выплачивать оговоренную заработную плату. Другой пример отношенческого контракта – договор о совместной деятельности двух или большего числа юридических лиц, фиксирующий согласованные направления их действий, но отнюдь не конкретные действия и сроки их осуществления (как, например, в контрактах классического типа). Отношенческие контракты, подобно неявным, также включают в себя обычно внутренние механизмы взаимодействия их сторон для снятия возникающих моментов неопределенно-

сти. Предметом судебной защиты реляционного контракта могут выступать очевидно лишь те его условия, нарушения которых могут быть четко определены, идентифицированы. Те же конфликты, которые связаны с конкретным содержанием взятых на себя сторонами функций, при условии, что в законе не определено их однозначное содержание или не введены те или иные ограничения на это содержание.

Контрактные отношения экономических субъектов можно свести к следующим основным положениям:

1. Контракт – индикатор добропорядочности намерений субъектов. К. Левеллин первым отметил, что контракт создает правовую определенность данного сторонами обещания и уверенность сторон относительно добропорядочности обещаний. Г. Гегель называл добропорядочность «нравственностью», проявляющейся «в простом соответствии индивида своим обязанностям по отношению к тем условиям, в которых он находится» [2]. Особое значение добропорядочность принимает в случае, если контракт реализуется в течение продолжительного периода времени. И чем больше времени между обещанием и его реализацией, тем большую значимость принимает фиксация отношений между сторонами. К. Левеллин отметил, что действующее законодательство не всегда способно адекватно регулировать контрактные отношения, так как обещания сторон часто не соответствуют условиям, зафиксированным в контракте. В этой связи ученый считал, что законодательство должно регулировать лишь контрактные отношения, которые не могут регулироваться соглашением сторон.

2. Организация – «сеть контрактов». Развивая подход К. Левеллина, У. Меклинг и М. Дженсен понимали проблемы фирмы как выбор оптимальной контрактной формы, обеспечивающей максимальную экономию на транзакционных издержках. Задача сводится к выработке контрактов, которые лучше всего приспособлены к особенностям каждой конкретной сделки. Трактовка фирмы в качестве сети контрактов стала условием построения типологии форм организации деятельности фирм, основанных на особенностях внутрифирменного распределения пучков прав собственности.

3. Контракт – основа экономических взаимоотношений экономических субъектов. Контракт как ключевой институт, обеспечивающий результативность координации действий экономических агентов, описан в работах О. Уильямсона. Большую часть экономических отношений он считает контрактными. Все трансакции, кроме сделок свободно-рыночного обмена, являются контрактными. Основным критерием классификации трансакции является момент заключения контракта, т.е. трансакционные издержки делятся на затраты до (*ex ante*) и после (*ex post*) заключения контракта. *Ex ante* трансакционные издержки связаны с усилиями заключать выгодный контракт, *ex post* издержки отражают стремление исполнить контрактное соглашение.

4. Контракт – защитный механизм от оппортунизма. Одной из концепций, разработанных О. Уильямсоном, стала концепция оппортунизма – тайного или явного следования собственным интересам в ущерб целям партнера. Так как

при совершении любой сделки имеется вероятность оппортунизма, транзакция оказывается опасной и требует правового обеспечения в виде заключения контракта [12].

5. Контракт – регулятор экономических процессов. Возможность регулировать экономические отношения с позиций контракта была впервые предложена Г. Демсецом, полагавшим, что положительной является практика проведения торгов с предоставлением исключительного права на осуществление определенной деятельности. На стадии торгов должна происходить конкуренция между претендентами за победу, которая оканчивается превосходством одного из участников с наилучшими условиями. Как правило, чем больше количество участников, тем сильнее корректируется начальная цена и тем более эффективными подобными торги становятся для национальной экономики. Г. Демсец описал механизм проведения простейших конкурентных процедур, что стало основой для формирования национальных контрактных систем в большинстве развитых стран [11].

6. Контракты не всегда документально подтверждены. Исследуя эволюцию контрактных отношений, Д. Норт в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» расширил понимание института контракта: он не обязательно должен быть документально подтвержден [5]. Так, в условиях рабовладельческого строя хозяин и раб заключили неявный контракт, но чтобы получить максимальную отдачу от раба, хозяин должен был тратить ресурсы для контроля и измерения производимой им работы и применять награды и наказания в зависимости от результатов труда раба. Д. Норт впервые ввел понятие документально неподтвержденного контракта, что в современном антимонопольном законодательстве воспринимается как данность.

7. Контракты зависят от структуры прав собственности. Согласно Д. Норту, контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, коренящихся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, проистекают из структуры прав собственности.

Ученые полагают, что контракты не только создают четко очерченные рамки, позволяющие получить эмпирические свидетельства о формах организации, но являются ключом к тому, каким образом участники обмена будут структурировать более сложные формы организации. Контракты отражают различные способы облегчения обмена: через фирмы, через предоставление особых льгот или путем других, более сложных форм соглашений, лежащих в континууме, – от непосредственного обмена на рынке до вертикально интегрированного обмена.

8. Для разрешения споров по поводу контрактных отношений важное значение имеет третья сторона. По мнению основателя теории общественного выбора Дж. Бьюкенена, «экономическая теория все больше становится наукой о

контрактах, а не наукой о выборе. Вследствие этого в центре внимания должен быть не хозяйствующий субъект, максимизирующий прибыль, а третейский судья, человек со стороны, пытающийся найти компромиссные решения конфликтов в случае возникновения претензии участников сделки друг к другу» [1].

Изучение Дж. Бьюкененом зависимости между эффективностью использования ресурсов и формами контрактов привело его к признанию значимости частных соглашений, которые чаще всего обладают большей эффективностью для разрешения различных споров, чем обращение в судебные инстанции. На наш взгляд, возможность эффективного использования внесудебных механизмов особенно актуальна при формировании национальных контрактных систем в сфере размещения государственных заказов, так как в большинстве случаев подавление оппортунистического поведения одной из сторон контракта в суде является процессом долгосрочным и часто несправедливым.

### *Библиографический список*

1. Бьюкенен Дж. М. Избранные труды. М., 1997.
2. Гегель Г.В. Философия права. М., 1990.
3. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия круг проблем). М., 1990.
4. Лисин В.С., Яновский К.Э. Институциональные ограничения современного экономического роста. М., 2011.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997
6. Познер Р. Экономический анализ права. СПб., 2003.
7. Руссо Ж.-Ж. Об общественном договоре, или принципы политического права. М., 1762.
8. Тамбовцев В. Экономический анализ нормативных актов. М., 2001.
9. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб., 2005.
10. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. М., 2002.
11. Demsetz H. Why Regulate Utilities? // Journal of Law and Economics, 11 (April 1968).
12. Williamson O.W. Franchise Bidding for Natural Monopolies in General and with respect to CATV// Bell Journal of Economics, 7 (Spring 1976).

***O.A. Pak***

## **CONTRACT RELATIONSHIP OF ECONOMIC SUBJECTS**

***Abstract.*** *Contracts and contracting process play an important role in modern society, acting through a network of obligations, both legal and voluntary agreements. A particular interest is shown in the analysis of the conditions of contracting and finds rational explanations for the diversity of theories of contracts observed in the business world.*

*Key words: contracts, economic relations, relational contract, agency contract, self-running contract opportunistic behavior, transaction costs.*

УДК 330.111.62:338.22:346.26

*О.И. Топорова*

## **ИМУЩЕСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ФОРМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ**

*Аннотация.* В статье рассматриваются некоторые аспекты формирования механизма государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Особое внимание уделяется имущественным инструментам стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса.

*Ключевые слова:* малый и средний бизнес, государственное регулирование экономики, государственная имущественная поддержка, политика по поддержке развития малого и среднего предпринимательства, Правительство Российской Федерации.

Малое предпринимательство – это способ организации экономической деятельности, отличающийся своими особенностями. При помощи малого бизнеса повышается занятость населения, в хозяйственный оборот вовлекаются свободные денежные ресурсы, повышаются налоговые доходы бюджетов всех уровней. Решение многих социальных проблем в стране: рост занятости населения, создание дополнительных рабочих мест, увеличение объемов выпускаемой продукции, налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, развитие инновационных технологий и производств во многом определяется темпами развития малых и средних предприятий.

В настоящее время развитие малого бизнеса в России находится на уровне в значительной степени ниже своего потенциала. По количественным и качественным показателям деятельности сектора малого предпринимательства Российская Федерация отстает от развитых стран. Общее число малых и средних предприятий в Российской Федерации в настоящее время в 2,4 раза меньше, чем во Франции, в 7,7 раза – чем в Японии, и в 23 раза – чем в США. Более половины трудоспособного населения индустриально развитых стран занято в малом и среднем предпринимательстве, в России данный показатель не достигает и 10 %. Доля малого и среднего предпринимательства в производстве валового внутреннего продукта в России в 5 раз ниже, чем в США и Японии, и в 6 раз – чем в странах Европейского союза. На тысячу россиян приходится в

10 раз меньше малых и средних предприятий, чем в Японии, и в 14 раз – чем в США [2].

Во всех странах с рыночной моделью хозяйствования осуществляется государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства; при этом государство разрабатывает особые программы, направленные на развитие и поддержку малого бизнеса, а также создает специальные государственные организации, выражающие интересы малого предпринимательства и следящие за выполнением намеченных правительственных программ. Государственная поддержка малого предпринимательства опирается на законодательную и финансовую базу, а также на организационно-методическую систему и систему научных исследований в этой области.

Государственная поддержка является специфической формой государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности и может осуществляться посредством правовых, экономических и организационных форм. В нормативных актах под государственной поддержкой прежде всего подразумевается государственная помощь, которую оказывают органы исполнительной власти малому бизнесу. Таким образом, государственная поддержка предпринимательской деятельности и государственная помощь соотносятся как родовое и видовое понятия. Цель государственной поддержки – создание благоприятных правовых, организационных и экономических условий для развития предпринимательской деятельности.

Т.М. Гандилов применительно к государственной поддержке малого предпринимательства отграничивает государственное нормативное регулирование от системы государственной поддержки малого предпринимательства поскольку они являются разными понятиями. Создание на федеральном и региональном уровне законодательной базы малого бизнеса является нормативным государственным регулированием, в то время как государственная поддержка в основном сводится к экономическим формам, таким как: разработка федеральных, региональных, отраслевых, муниципальных программ, методов и направлений государственной поддержки малых и средних предприятий, создание благоприятных условий для их функционирования. В то же время экономическая государственная поддержка может осуществляться также посредством правовых и организационных форм [2, с. 49–50].

Формы государственной поддержки предпринимательской деятельности можно классифицировать по различным основаниям.

Во-первых, соответственно формам государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности формы государственной поддержки предпринимательской деятельности могут быть правовыми, экономическими и организационными.

Во-вторых, формы государственной поддержки могут носить материальный или моральный характер. Материальными формами государственной поддержки предпринимательской деятельности являются государственные инвестиции, бюджетное и налоговое кредитование. Моральными формами государ-



ственной поддержки предпринимательской деятельности являются определенные меры государственного поощрения, влияющие на деловую репутацию субъектов предпринимательской деятельности. Кроме того, к моральным формам поддержки можно отнести информационную и консультационную помощь субъектам предпринимательской деятельности.

В-третьих, формы государственной поддержки предпринимательской деятельности можно подразделить на прямые и косвенные. Прямые формы государственной поддержки устанавливаются в отношении конкретных видов и субъектов предпринимательской деятельности, в частности, в отношении субъектов малого предпринимательства. Косвенные формы государственной поддержки оказывают опосредованное влияние на конкретные виды предпринимательской деятельности.

Исходя из приведенных оснований классификации форм государственной поддержки предпринимательской деятельности, можно определить место конкретных мер государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности в этой классификации.

В Российской Федерации государственную поддержку субъектам малого предпринимательства начали оказывать с момента разворачивания демократических реформ. Формы и порядок предоставления такой поддержки за истекшие 20 лет существенно менялись. В настоящий момент государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства оказывается в соответствии с Законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [6], согласно которому, государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства – это деятельность федеральных и региональных органов государственной власти, а также органов местного самоуправления РФ, направленная на реализацию мероприятий, предусмотренных федеральными, региональными и муниципальными программами развития субъектов малого и среднего бизнеса. Порядок предоставления государственной поддержки и присвоения статуса субъекта малого и среднего бизнеса носит заявительный характер.

Формами государственной поддержки предпринимательства названы финансовая, имущественная, информационная, консультационная поддержка, помощь в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержка в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, а также иные виды поддержки.

Эффективность развития малого предпринимательства связана с комплексом факторов, одним из которых является обеспеченность производственными, складскими, офисными площадями и их доступность, другими словами, имущественная составляющая развития. У подавляющего большинства малых предпринимателей нет достаточных средств и возможности вести строительство или приобретать в собственность объекты недвижимости, они не обладают правами собственности на находящиеся у них во владении помещения, а берут их в аренду у собственников. В ситуации, когда недвижимости не хватает и на

нее имеется устойчивый спрос, величина ставок арендной платы оказывается очень высокой, подчас – неприемлемой для небольших предприятий и частных предпринимателей.

В процессе развития бизнеса, в том числе малого, раньше или позже обычно возникает вопрос о размещении предприятия. Наиболее приемлемым путем решения этой проблемы является аренда подходящего здания, сооружения или нежилого помещения.

Несмотря на тот факт, что в собственности государства, субъектов Российской Федерации и в муниципальной собственности сосредоточено значительное количество недвижимого имущества, его передача субъектам малого и среднего предпринимательства, остро нуждающимся в свободных нежилых помещениях, в ряде регионов России практически отсутствует, в связи с чем в данных субъектах РФ сократилось число малых и средних предприятий, их вклад в социально-экономическое развитие своих регионов незначителен [3].

В связи с этим приоритетной задачей современной национальной политики, направленной на создание благоприятных условий для развития предпринимательства, является имущественная поддержка субъектов среднего и малого предпринимательства.

Под государственной имущественной поддержкой субъектов малого и среднего бизнеса понимается деятельность органов власти, направленная на передачу государственной и муниципальной собственности, в том числе недвижимого имущества, во владение, пользование или в собственность субъектам малого и среднего бизнеса и организациям инфраструктуры поддержки предпринимательства, для развития предпринимательской деятельности.

Собственные возможности субъекта малого и среднего предпринимательства, особенно на этапе становления, ограничены. Без помощи федеральных, региональных и муниципальных органов власти, направленной на создание и развитие имущественной основы малого и среднего предпринимательства, трудно рассчитывать на существенные изменения в этом секторе хозяйства, укрепление его материально-технической базы. Именно поэтому в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. говорится о необходимости осуществления ряда мер институционального характера для содействия развитию малого и среднего предпринимательства путем упрощения для малых предприятий доступа к аренде недвижимости [5].

Оказание имущественной помощи субъектам малого и среднего бизнеса и организациям, образующим инфраструктуру его поддержки, осуществляется органами государственной власти и местного самоуправления в виде передачи во владение или пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях. Перечень имущества, подлежащего передаче малому бизнесу, утверждается органами исполнительной власти соответствующего

уровня. Создание такого перечня обусловлено необходимостью установления ряда ограничений при их использовании, учитывая льготное положение субъектов малого бизнеса по отношению к иным участникам гражданского оборота. К примеру, нежилые помещения, включенные в данный перечень, не подлежат приватизации. Указанное имущество должно использоваться по целевому назначению. Продажа переданного предпринимателям имущества, переуступка прав пользования им, передача прав пользования в залог и внесение прав пользования таким имуществом в уставный капитал любых других субъектов хозяйственной деятельности запрещаются.

В рамках реализации положения о льготной приватизации государственного и муниципального имущества принят Закон «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» [7]. В настоящее время названный акт является ключевым документом, обеспечивающим имущественную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства и призванный урегулировать правоотношения, возникающие в связи с отчуждением из публичной собственности недвижимого имущества, арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства. В нем отражены особенности отчуждения арендуемого имущества, условия предоставления и порядок реализации преимущественного права на приобретение арендуемого имущества.

Нормы данного Закона направлены на поддержку хозяйствующих субъектов, надлежащим образом выполняющих обязанности в ситуации аренды государственного и муниципального имущества, на обеспечение стабильности осуществления предпринимательской деятельности в долгосрочной перспективе и повышение эффективности управления государственным и муниципальным имуществом.

Закон по данным Минэкономразвития РФ является очень результативным. С 2009 г., т. е. с моменты начала его реализации, свыше 32 тыс. малых и средних предприятий предоставлено преимущественное право приобретения в собственность арендуемых ими помещений. Эффективность данной государственной меры настолько высока, что подготовлены поправки, согласно которым срок действия закона будет продлен, малым предприятиям будут предоставлены дополнительные льготы по выкупу помещений [4].

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что предоставление государством имущественной поддержки является одной из наиболее востребованных со стороны субъектов малого и среднего предпринимательства форм государственной помощи. Причем имущественная поддержка государства важна как на этапе становления малых и средних предприятий, так и при их дальнейшем функционировании и развитии.

Наиболее существенное значение для представителей малого и среднего бизнеса имеет предоставление государством и местным самоуправлением зда-

ний, сооружений и земельных участков в аренду на льготных условиях. Не менее важна для них помощь в приобретении недвижимого имущества в собственность. Следует отметить, что уровень законодательного регулирования имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в регионах очень сильно зависит от наполняемости бюджетов. Чем выше доходы регионального бюджета, тем больше финансируются программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства, соответственно законодательная база в этой сфере расширяется, закрепляются все новые формы предоставления имущественной поддержки малому бизнесу.

### **Библиографический список**

1. Гандилов Т.М. Некоторые проблемы развития законодательства о малом и среднем предпринимательстве: развитие законодательства о малом и среднем предпринимательстве. М., 2007.
2. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2009 г. // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. URL: <http://www.nisse.ru>.
3. Исследование эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства в РФ: состояние, направления развития // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. URL: <http://www.nisse.ru>.
4. Ларионова Н.И. Мы стараемся учитывать лучшие зарубежные практики // Коммерсантъ – Деньги. 2013. №13 (921).
5. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.» вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СЗ РФ. 2008. № 47. 24 ноября.
6. ФЗ от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» // СЗ РФ. 2007. № 31. 30 июля.
7. ФЗ от 22.08.2008 г. от № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» // СЗ РФ. 2008. № 30, (ч. 1).

***O.I. Toporova***

## **PROPERTY SUPPORT AS THE FORM OF THE STATE SUPPORT OF STIMULATION OF ENTERPRISE ACTIVITY**

***Abstract.*** *Some aspects of formation of the mechanism of the state support of progress of small and average business in the Russian Federation are considered. The special attention is given property tools of stimulation of activity of small and average business.*

*Key words: small and average business, state regulation of economy, the state property support, a policy on support of progress of small and average business, the Government of the Russian Federation.*

УДК 331.101.6

*К.П. Залесская*

## МОДЕРНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЫМ БИЗНЕСОМ В РОССИИ

*Аннотация.* В статье рассматриваются проблемные вопросы развития управления крупным бизнесом. На примере конкретных бизнес-структур дается оценка трансформации управления и оцениваются возможности его совершенствования в современных условиях.

*Ключевые слова:* бизнес, управление, холдинг, рыночная экономика, система управления.

Современная российская реформация имеет особую философию, что обуславливает результаты хозяйственных преобразований. С учетом этого аспекта последствия приватизации достаточно печальны. Провалившаяся попытка скачком перевести российскую экономику на новую модель развития, отсутствие системности в осуществлении реформ показали полную неспособность номенклатурного капитализма сформировать наиболее эффективную систему хозяйственного развития. Прежде всего это проявилось в корпоративном секторе экономики.

По этим причинам процесс формирования крупных отечественных корпораций с самого начала имел черты ярко выраженного холдингового строительства. По определению холдинг представляет собой корпорацию, контролирующую с помощью акций одну или несколько дочерних компаний. Холдинг имеет всегда большинство голосов или решающее право голоса, действуя посредством механизма контрольного пакета акций. Такая форма организации компаний часто используется для проведения единой политики и осуществления единого контроля за соблюдением общих интересов больших корпораций или для ускорения процесса диверсификации.

Выделяют три вида холдингов: чистый, смешанный и банковский. Банковский холдинг – специфическая финансовая организация, акционерное общество, владеющее контрольным пакетом акций юридически самостоятельных банков и небанковских фирм с целью осуществления господства и контроля над ними [1]. Однако отдельные авторы отмечают еще наличие производственных и финансовых холдингов [2]. Финансовый холдинг занимается инвестиционной деятельностью, совершая сделки на рынке ценных бумаг. Поэтому финансовой

холдинговой компанией является та, более 50 % капитала которой составляют ценные бумаги и иные финансовые активы.

В современных условиях в России существуют три типа холдинговых структур: интегрированные промышленные компании, конгломераты, банковские холдинги [3]. Под интегрированными промышленными компаниями понимается объединение предприятий, относящихся к одной или нескольким смежным отраслям. Примерами межотраслевой интеграции являются предприятия нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности: ЛУКОЙЛ, Сибнефть, Сургутнефтегаз, Роснефть. К внутриотраслевой интеграции можно отнести Газпром и РАО «ЕЭС России». Конгломераты – одна из форм союзов фирм, взаимосвязанных в процессе производства. Для этой организационно-правовой формы хозяйственной деятельности характерны децентрализация управления, когда его структурные подразделения пользуются широкой автономией. В практике отечественного хозяйствования конгломераты возникают на основе слияния предприятий разных отраслей. Типичным примером российского конгломерата является ЛУКОЙЛ. Эта фирма объединила не только нефтеперерабатывающее и нефтедобывающее производство, но и ряд машиностроительных компаний. Банковские холдинги строятся на объединении банков, их отделений и филиалов с промышленными предприятиями. Так, в середине 1990-х гг. «Онэксимбанк» добился полного контроля над РАО «Норильский никель». Общим для многих холдинговых структур является присутствие в них государственного капитала.

Часто холдинг не занимается конкретной производственной деятельностью. Обладая контрольным пакетом акций, он занимается исключительно управлением деятельности подчиненных ему компаний. Такой холдинг получил название чистого.

Напротив, смешанный холдинг действует в конкретной сфере отрасли экономики. Например, в промышленности, на транспорте, в сельском хозяйстве, торговле. Однако это обстоятельство не мешает ему осуществлять предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики.

Обычно холдинговые компании имеют многоступенчатую структуру. Возглавляет ее материнская, или головная, компания, контролирующая посредством системы участия подчиненные ей предприятия. Материнская компания извлекает прибыль за счет дивидендов, реже – посредством перевода части прибыли на основе специальных соглашений с дочерними компаниями. Подчиненные, или дочерние, компании могут быть свободны в выборе направления своего развития, однако даже в этом случае стратегические направления функционирования все равно устанавливаются головной организацией. Отличительной особенностью холдингов является сохранение конкурентных отношений между партнерами по бизнесу. Гражданский кодекс РФ отражает следующие организационно-правовые аспекты деятельности холдингов: акционерные общества; общества с ограниченной ответственностью; единоличные компании; государ-

ственные организации. Наибольшее распространение получили холдинги в форме акционерных обществ. Часто они формируются вокруг ФПГ.

Наибольшим преимуществом холдинга по сравнению с другими организационно-правовыми формами функционирования бизнеса является возможность вести сводные (консолидированные) групповые учет, отчетность и баланс. Такая консолидация имеет непосредственное отношение к инвестиционному процессу, поскольку обслуживает анализ экономической эффективности группирующихся предприятий. Особенно актуально получение сводной информации по группе предприятий для оценки деятельности холдинговых компаний. Без подобной информации фактические и потенциальные инвесторы головного общества не имеют возможности получить адекватное представление об эффективности его деятельности и о состоянии активов. Акционеры материнской компании оказываются в неведении относительно того, какова реальная стоимость акций в дочерних компаниях, каков действительный характер отношений между ними и основным обществом. В целостном представлении о деятельности холдингов заинтересованы как акционеры и потенциальные инвесторы, так и федеральные и региональные инстанции. Известно, что в практике США балансовый отчет корпорации, имеющей значительные доли участия в капитале других предприятий, не является достаточным основанием для выдачи кредита, если заявление о кредите не дополнено сводным балансовым отчетом или его эквивалентом [4].

На этот счет в российском законодательстве установлены соответствующие правовые нормы. Например, приказ министерства финансов РФ № 81 «О порядке отражения в бухгалтерском учете отдельных операций, связанных с введением части первой ГК РФ» от 28.07.1995 г., а также приказ № 112 от 30.12.1996 г. «Методические рекомендации по составлению и предоставлению сводной бухгалтерской отчетности» существенно обновили регламентацию отчетности для основного, дочерних и зависимых обществ. В соответствии с этими документами отчетность дочернего общества интегрируется в сводную, если:

1) головная организация обладает более 50 % голосующих акций акционерного общества или более 50 % уставного капитала общества с ограниченной ответственностью;

2) организация, о которой идет речь, имеет возможность определять решения, принимаемые дочерним обществом, в соответствии с заключенным между нею и этим обществом договором;

3) в случае наличия у организации иных способов определения решений, принимаемых дочерним обществом;

4) данные о зависимых обществах включаются в сводную отчетность, если головная организация имеет более 20 % голосующих акций акционерного общества или 20 % уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Охарактеризованная консолидация имеет важное значение для внутри-холдингового маневрирования ресурсами. Это становится чрезвычайно важным, когда возникает необходимость поддержки оказавшегося в трудном положении партнера по бизнесу, либо концентрации ресурсов на каких-либо стратегических или перспективных направлениях деятельности. Возможность маневрирования ресурсами в холдинговой структуре создает как раз те преимущества, которые и определяют эффективность подобного рода бизнеса. Например, в случае объединения в холдинг предприятий, составляющих технологическую цепочку, поддержка головной компанией своего поставщика играет важную роль в развитии производства. Чаще всего такая поддержка осуществляется посредством передачи использовавшегося в основном обществе оборудования или же на толлинговой основе. Таким образом, была осуществлена координация деятельности Газпрома и Новосибирского оловянно-рудного комбината. Дополнительные преимущества такого сотрудничества – не только возможность перераспределения материальных составляющих производства, но и финансирование инвестиционных проектов на конкретных дочерних предприятиях.

Отечественная холдинговая система тоже не стоит на месте. Первые холдинговые структуры стали образовываться у нас с начала 1990-х гг. Им присущи черты, которые имеют западные корпорации. Основная задача холдинговых структур заключается в обеспечении динамичного управления активов путем скупки-продажи прибыльных или убыточных подразделений, а также конгломерации производства, т.е. объединения технологически не связанных производств.

Обобщая конкретный опыт организационных преобразований в ряде крупных корпоративных структур можно выделить два возможных направления формирования бизнеса холдингового типа. Первое направление характеризуются созданием новых структурных подразделений внутри данной коммерческой организации и учреждением дочерних или зависимых предприятий за ее пределами без ее реорганизации. Пример – стратегия развития одной из ведущих российских нефтяных компаний «Роснефть». Здесь в рамках становления структуры холдингового типа создано более 160 самостоятельных юридических лиц. Примечательным является то, что из них непосредственно с производственно-технологическими процессами связано только 44 предприятия: 12 предприятий занимаются бурением, разведкой и добычей нефти и газа, 20 – производством нефтяного оборудования и нефтяным сервисом, 12 – нефтепереработкой и сбытом нефти и нефтепродуктов. Из общего числа оставшихся предприятий 26 являются новыми структурами и относятся к финансовым и инвестиционным организациям, а 25 специализируются на производстве и переработке сельскохозяйственной продукции. По существу «Роснефть» является мощнейшей ФПГ [1].

В рамках второго направления развития холдингов происходит реорганизация коммерческой организации. В этом случае формирование холдинг-



структуры осуществляется в форме выделения без конвертации акций и с удержанием 100 % акций дочерних обществ материнской компанией, на базе которой они создаются. В этом случае на базе структурных подразделений возникают самостоятельные юридические лица, находящиеся в полной зависимости от основного общества. Данная схема устанавливает жесткую централизацию управления компанией.

В рамках строительства холдингов возникает важная проблема – проблема устарелости линейно-функциональной структуры управления. Отмечено, что ее динамика состоит прежде всего в разбухании подразделений и наращивании численности управленцев. Поэтому проблема требует решения. Реформирование системы управления компанией может происходить по ряду направлений. Вполне возможно пойти по пути выделения уровней управления – высшего, аналитического и исполнительского. Основная функция высшего уровня управления – выполнение функций стратегического планирования, ведущих к разработке конкретных стратегий, предназначенных для достижения перспективных целей организации. На аналитическом уровне управления должна осуществляться подготовка вариантов принятия и реализации решений, особо акцентировать внимание следует на поиске оптимальных вариантов развития. Исполнительский – должен быть нацелен на специализацию в области продаж, контроля и отчетности. Преимущества данной структуры управления требуют горизонтального слияния в одно подразделение аналитиков экономического, финансового и сбытового профилей, а также специалистов по акционерным отношениям, которые должны, в частности, упорядочить работу с дочерними компаниями. При этом устраняются дублирование функций и их дополнение с учетом изменения хозяйственной ситуации.

Опыт исследования корпоративного инжиниринга дает возможность определить преимущества управленческой трансформации корпоративного менеджмента в сторону холдингового бизнеса. Он показывает, что ценность последнего проявляется в:

- а) сочетании прогрессирующей децентрализации с поддержанием целостности и управляемости совокупности инкорпорированных предприятий;
- б) возможности их группирования по ключевым диапазонам;
- в) преобразовании ряда производственных структурных подразделений в самостоятельные дочерние юридические лица, обязанные заботиться о наращивании объемов продаж и снижении издержек;
- г) выпуске для обращения на рынке единых акций корпорации;
- д) трансформации вертикальных иерархических структур в горизонтальные посредством создания специализированных структур, ориентированных не на выполнение отдельных функций, а на сквозной производственный процесс.

Указанные преимущества позволяют компаниям, обеспечившим их удачное сочетание, занять лидирующее положение в российском бизнесе.

Сказанное дает возможность сделать некоторые обобщения.

Во-первых, создание реальных условий для подъема и развития российской экономики в решающей степени зависит от формирования и успешной деятельности крупных корпораций как основы эффективного использования производственного, технологического и трудового потенциала страны. Корпоративные отраслевые и межотраслевые диверсифицированные объединения должны стать главными проводниками российской промышленной политики и способствовать достижению стратегических целей экономики.

Во-вторых, независимо от избранных организационных форм общими задачами интегрированных корпоративных структур и критериями их эффективности являются концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики; ускорение научно-технического прогресса; повышение экспортного потенциала и конкурентоспособности продукции отечественных предприятий; содействие демонополизации рынков продукции промышленного комплекса; осуществление прогрессивных структурных изменений в промышленности; формирование рациональных технологических и кооперационных связей; развитие конкурентной экономической среды.

В-третьих, будучи крупными компаниями, корпоративные структуры не свободны от стремления к монополизации своей деятельности. Эта тенденция опасна для России, поскольку противодействует стремлению активно задействовать рыночный механизм, равно как и становлению конкурентного пространства, в развитии новой экономики.

В-четвертых, преобладающие в составе интегрированных корпоративных структур мелкие и средние банки не обладают потенциалом, достаточным для обеспечения их активной роли в этих образованиях. Такая ситуация объясняется тем, что, несмотря на значительный рост за последние годы банковского капитала, по уровню своей концентрации он до сих пор отстает от капитала, накопленного в промышленности. Изменить ситуацию призваны банки – лидеры регионального уровня, активно участвующие в проведении непроцентных операций в реальном секторе экономики.

### *Библиографический список*

1. Апарова О. Мировой опыт финансово-бюджетной политики инновационного развития // Экономика, управление, право. 2013. № 5.
2. Белова Н. Функциональная дифференциация как инструмент управления организационными изменениями // Экономика и управление. 2012. № 1.
3. Буренина И., Хасанова Г., Эрмиш С. Методический подход к формированию стратегического единства компании // Экономика и управление. 2013. № 1.
4. Доброва К. Концепция стратегии развития управленческого потенциала промышленного предприятия // Экономика и управление. 2013. № 1.
5. Мещеряков С. Особенности холдинговой структуры организации бизнеса. М., 2010.

## MANAGEMENT MODERNIZATION OF LARGE BUSINESS IN RUSSIA

*Abstract.* In article are considering problem questions of management development of large business. In example of specific business structure are given evaluate of management transformation and appreciate possibility his perfect in modern economy.

**Key words:** *business, management, holding, market economy, management system.*

УДК 334.726

*Э.Н. Лимонова*

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СДВИГИ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЯХ ТНК

*Аннотация.* В статье исследуются структурные сдвиги в инвестиционных стратегиях транснациональных корпораций, обусловленные действием глобального финансово-экономического кризиса. Исследованы мотивы и детерминанты размещения прямых иностранных инвестиций транснациональными компаниями. Обоснован сдвиг инвестиционных стратегий ТНК в пользу инвестирования без участия в капитале принимающей страны.

**Ключевые слова:** *ТНК, инвестиционная стратегия, глобальный экономический кризис, ПИИ, неакционерные формы организации международного производства, глобальные производственно-сбытовые цепочки.*

Глобальный финансово-экономический кризис 2008 г. заставил многие транснациональные компании пересмотреть свои инвестиционные стратегии, а также выявил «узкие места» прежних стратегий. Большинство ТНК были вынуждены репозиционировать себя на глобальных рынках и / или сократить расходы под давлением кризиса.

Все теории иностранного инвестирования, в том числе теория жизненного цикла товара Р. Вернона, теория конкурентных преимуществ М. Портера, теория несовершенства рынка С. Хаймера, теория интернализации П. Бакли, эклектическая теория Дж. Даннинга подчеркивают значимость инвестиционной стратегии, выбранной транснациональными корпорациями.

Процесс разработки инвестиционной стратегии представляет собой одну из наиболее важных составляющих общей системы стратегического выбора компании, он основан на современной концепции «стратегического менедж-

мента». Концепция стратегического менеджмента, активно внедряемая с 1970-х гг. в США и западноевропейских странах, отражает четкое стратегическое позиционирование компании, в том числе и ее инвестиционную позицию. В создание стратегического менеджмента внесли вклад многочисленные авторы: А. Чандлер, Ф. Зельцник, И. Ансофф, П. Друкер и др.

В 1960-х гг. И. Ансофф подчеркивал значимость диверсификации стратегий как в горизонтальном, так и вертикальном направлении [1]. Э. Чаффи обозначила ключевые элементы стратегического менеджмента и возможности его применения на предприятии. Также ею были приведены аргументы в пользу повышения адаптивности организации к условиям внешней среды, диверсификации корпоративных стратегий развития, необходимости тщательного планирования [5].

Правильно выбранная стратегия – необходимое условие для достижения успеха. В связи с глобальным экономическим кризисом многим транснациональным компаниям пришлось пересмотреть свои инвестиционные стратегии. В ходе кризиса одни ТНК оптимизировали свои зарубежные активы, другие продолжили экспансию, воспользовавшись ситуацией на рынках. Однако неустойчивость экономического роста, обусловленная сохранением неопределенности развития ситуации на глобальных рынках, и снижение спроса в развитых странах обуславливают понижающие тенденции в зарубежной инвестиционной активности ТНК.

В связи с этим *целью статьи* является исследование современных тенденций и сдвигов в инвестиционных стратегиях ТНК, обусловленных действием глобального финансово-экономического кризиса.

### *1. Мотивы и детерминанты прямого иностранного инвестирования ТНК.*

Реализация инвестиционной стратегии предполагает изучение поведения и мотивации ТНК в аспекте размещения ПИИ, с одной стороны, и выявление факторов инвестиционной привлекательности принимающей страны – с другой.

Таким образом, целесообразно говорить о существовании фундаментальной связи между мотивами осуществления ПИИ транснациональными корпорациями, факторами, влияющими на приток ПИИ, и инвестиционными стратегиями. Совокупность факторов и детерминант ПИИ лежит в основе решения ТНК инвестировать за рубеж.

Анализ теорий прямых иностранных инвестиций позволяет выделить основные мотивы размещения ПИИ транснациональными корпорациями:

- получение доступа к необходимым для осуществления деятельности ресурсам;
- расширение рынков сбыта;
- поиск возможностей для ведения производства с более высокой эффективностью;
- приобретение стратегически важных активов;
- более выгодное законодательство и политический курс.

Часто транснациональные корпорации осуществляют ПИИ с целью получения доступа к ресурсам, необходимым для их деятельности, особенно топливным и сырьевым минеральным ресурсам, а также человеческим ресурсам (квалифицированной и относительно дешевой рабочей силе). Преследуя такую цель, ТНК пытаются получить преимущество за счет более выгодного соотношения себестоимость – цена. Следовательно, ценовая политика транснациональной корпорации, имеющей доступ к ресурсам с низкой стоимостью, является более гибкой, что в конечном итоге может оказаться основным конкурентным преимуществом.

В случае, если ТНК хотят расширить свой рынок сбыта, они будут преследовать две цели: увеличение товарооборота и противостояние конкурентам, а также создание выходов для избыточного национального производства.

Стремление ТНК повысить эффективность базируется на трех основных целях: рационализация производства, экономия от масштаба производства и диверсификация рисков. Эффективность определяется как оптимальное соотношение между доходами и расходами компании.

В случае приобретения стратегических активов целью ТНК может являться: расширение производственных мощностей; перенос производства определенного товара на фазе зрелости на рынки стран с более высоким потенциалом поглощения продукта; противодействие конкурентам.

Что касается детерминант притока ПИИ, то наиболее полно, на наш взгляд, они отражены в работах С. Лэлла и «Докладе о мировых инвестициях 2011 г.», подготовленном специалистами ЮНКТАД [6, 7].

В первом случае детерминанты ПИИ делятся на три категории: экономические условия, включающие характеристики рынка, ресурсы рабочей силы и конкурентоспособность; политика принимающей страны, в том числе макро- и микроэкономическая политика, а также внешняя политика; факторы риска разных уровней.

Во втором случае классификация и структуризация детерминант ПИИ более сложны и подразумевают отдельное рассмотрение непосредственно детерминант размещения ПИИ и инвестирования без участия в капитале принимающей страны.

Таким образом, инвестиционные стратегии корпораций разрабатываются на основе *матрицы «мотивы ПИИ – детерминанты ПИИ»*.

Дж. Даннинг раскрывает эти стратегии при помощи OLI парадигмы – склонность страны быть чистым источником инвестиций или их реципиентом обуславливается совокупностью трех типов факторов: собственности (Ownership advantages), размещения производства принимающей экономики (localization advantages) и интернализации (internalization advantages). Согласно его эклектической теории, фирма, обладающая преимуществом O, будет продавать лицензии и патенты, фирма, обладающая O и I преимуществами, или всеми тремя преимуществами, будет размещать ПИИ [4].

Диверсификация торговых отношений и производства привела к тому, что наряду с этими стратегиями транснациональные корпорации разработали новые инвестиционные стратегии, не связанные с долевым участием ТНК в капитале принимающих стран. Глобальное экономическое сотрудничество сегодня больше не ограничивается исключительно ПИИ и торговлей. За последние годы возросла роль промежуточного звена – неакционерных форм экспансии ТНК, т.е. способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале. Согласно ЮНКТАД данные отношения являются «договорными отношениями между транснациональными корпорациями и их партнерами без привлечения собственного капитала ТНК» [7]. Примеры подобных отношений – подрядное промышленное производство и сельское хозяйство, аутсорсинг услуг, франчайзинг, лицензирование, управленческие контракты. Несмотря на небольшой удельный вес, значимость таких способов организации производства возрастает.

Необходимо отметить, что большая часть мировых инвестиций осуществляется ТНК: они контролируют более половины мирового промышленного производства, реализуют более 70 % всех торговых операций, из которых около 40% приходится на внутрикорпоративные операции, осуществляемые по так называемым трансфертным ценам [3].

Однако в результате глобального финансово-экономического кризиса перспективы международной экспансии ТНК несколько ухудшились. Также в краткосрочной перспективе кризис негативно отразился на планах ТНК в сфере прямого инвестирования.

На сегодняшний день транснациональные корпорации не готовы вернуться к докризисным объемам прямого инвестирования, а развивающиеся страны испытывают трудности в привлечении капиталов, что в свою очередь затрудняет возможность долгосрочного прогнозирования их дальнейшего развития. В совокупности эти два аспекта привели к сокращению объемов прямого инвестирования транснациональными корпорациями.

К наиболее неблагоприятным факторам, препятствующим осуществлению ПИИ транснациональными корпорациями в краткосрочной перспективе относятся:

- ухудшающиеся и неопределенные перспективы мировой экономики, риск вхождения мировой экономики в новую рецессию;
- неопределенность и нестабильность мирового финансового рынка, снижение степени доверия к финансовым институтам, волатильность процентных ставок;
- рост протекционизма во внешней торговле, влияющий на условия прямого инвестирования.

Одна из главных причин сокращения инвестиционной активности ТНК на сегодняшний день – изменения в восприятии рисков при осуществлении ПИИ. Даже в странах с глубокими традициями корпоративного управления финансо-

вое положение предприятий и перспективы их развития с трудом поддаются оценке.

В связи с этим современный этап развития глобальных процессов в инвестиционной сфере характеризуется значительной волатильностью ежегодной динамики основных способов капиталовложений – сделок по слиянию и поглощению (M&A) и новых проектов (greenfield). В 2012 г. стоимость трансграничных сделок на рынке M&A упала на 41 %, достигнув самого низкого уровня с 2009 г., что во многом было обусловлено снижением активности со стороны компаний развитых государств. Сокращение объема трансграничных M&A-потоков является отражением глобальной макроэкономической неопределенности и, как следствие, низкой степени уверенности корпораций в своих перспективах развития в условиях неустойчивого рынка.

Во многих европейских странах трансграничный уровень продаж на рынке M&A значительно снизился по сравнению с уровнем 2011 г. ТНК многих развитых стран, в частности, Австралии, Франции, Люксембурга, Португалии и Соединенного королевства, были вынуждены продать значительную часть своих активов за рубеж в 2012 г. Так, например, ВР продала ряд своих активов в Мексиканском заливе США на сумму 5,6 млрд дол., а Нидерландская ING Groep продала свое американское подразделение. Напротив, стоимость покупок, осуществленных ТНК развивающихся стран в 2012 г. составила 115 млрд дол., достигнув рекордно высокой доли (37 %) в общей стоимости покупок на мировом рынке M&A.

Общемировая динамика greenfield-проектов является отрицательной уже четыре года подряд, в 2012 г. стоимость новых проектов упала на 34 %. Тем не менее на greenfield-инвестиции все еще приходится две трети стоимости глобальных инвестиций.

Согласно прогнозам ЮНКТАД в 2013 – 2014 гг. предполагается рост глобальных потоков ПИИ на 1,4 и 1,6 млрд дол. соответственно при условии отсутствия макроэкономических потрясений.

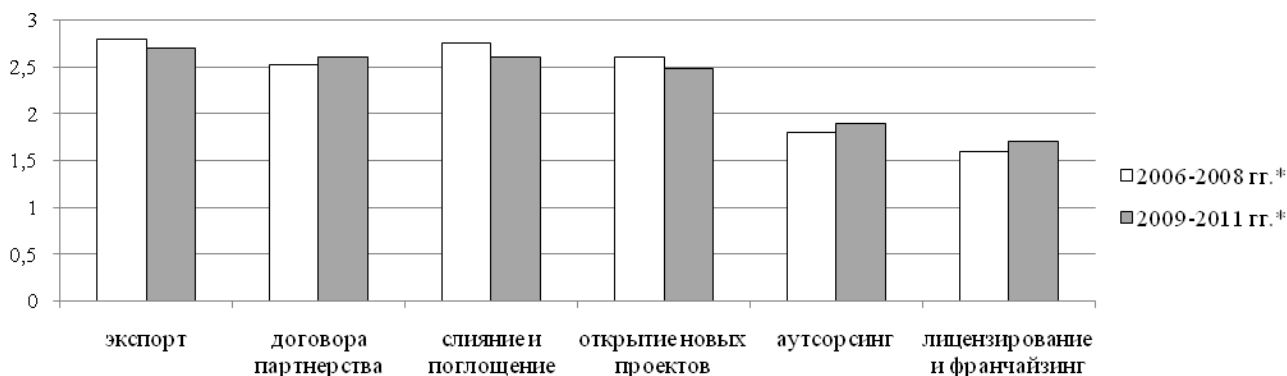
Ожидается устойчивый, но незначительный рост объемов ВВП, валового накопления основного капитала и торговли на глобальном уровне, особенно в развивающихся странах. Такое незначительное улучшение макроэкономических условий может побудить ТНК и в дальнейшем трансформировать свою прибыль в реинвестиции вместо участия в новом капитале.

Эти и другие тенденции способствовали изменению характера и вектора международной миграции капитала, включая рынки ссудного и предпринимательского капиталов. Катализатором этих сдвигов послужили финансовые и экономические последствия глобального экономического кризиса. Данные тенденции также обуславливаются растущей многополярностью мировой экономики, проявляющейся в формировании новых центров силы не только на уровне международной финансовой системы, но и мировой экономике в целом (рис. 1).



Рис. 1. Современные сдвиги в стратегиях ТНК

Так, согласно данным ЮНКТАД, преимущества экспорта, слияний и поглощений, открытия новых проектов в 2009 – 2011 гг. уменьшились по сравнению с периодом 2006 – 2008 гг., в то время как преимущества договора партнерства, аутсорсинга, лицензирования и франчайзинга значительно возросли (рис. 2).



\*1 – не используется; 5 – очень часто используется

Рис. 2. Способы выхода ТНК на иностранные рынки [2]

Трансграничная деятельность ТНК, не предполагающая владение активами национальной компании партнера, имеет значительные масштабы во всем мире и особенно важна для развивающихся стран. Для ТНК проекты без участия в капитале характеризуются относительно невысокими первоначальными капитальными затратами и сниженными рисками. В свою очередь страны-реципиенты получают возможность интегрироваться в глобальные производственно-сбытовые цепочки (ГПСЦ). Как свидетельствует статистика ЮНКТАД, в 2010 г. объем продаж в рамках таких соглашений составил более 2 трлн дол. США, главным образом за счет развивающихся стран. На подрядное промышленное производство и аутсорсинг услуг пришлось 1,1 – 1,3 трлн дол., франчай-



зинг – 330 – 350 млрд дол., лицензирование – 340 – 360 млрд дол., управленческие контракты – около 100 млрд дол. [7].

Бизнес-стратегии без участия в капитале предоставляют ряд преимуществ для транснациональных корпораций:

- относительно низкая мобилизация акционерного капитала (незначительные финансовые инвестиции) и быстрое восстановление оборотных средств;

- снижение степени риска вследствие невысоких капитальных затрат;

- гибкость и мобильность, обусловленные низкой вовлеченностью акционерного капитала, позволяют ТНК быстро реагировать на глобальные макроэкономические сдвиги и переключаться на рынки стран, менее всего пострадавших от кризиса;

- сохранение позиций компании на конкретном рынке без привлечения акционерного капитала, который теперь может использоваться в целях осуществления стратегически важных слияний и поглощений.

В то же время размещение инвестиций без вложений в акционерный капитал способствует увеличению количества фирм в принимающих странах. По мере углубления фрагментации производственных процессов, стандартизации производства, увеличения уровня защиты прав интеллектуальной собственности происходит увеличение количества предприятий, осуществляющих деятельность посредством контрактного производства или аутсорсинга услуг.

Становление и развитие законодательства, регулирующего охрану интеллектуальной собственности в странах с развивающимися рынками ведет к увеличению числа заключаемых лицензионных договоров.

Насыщение рынка определенными продуктами, увеличение числа потребителей на развивающихся рынках приводят к развитию франчайзинговых предприятий.

Сформировавшаяся за последние годы устойчивая тенденция роста доли пассивного инвестирования, насыщение рынка и усиление конкуренции приводят к росту числа предприятий, осуществляющих свою деятельность посредством управленческих контрактов.

Увеличение волатильности цен на зерно привело к увеличению объема подрядного сельскохозяйственного производства.

*2. Решение ТНК «производить или закупать» и инвестирование без участия в капитале как «промежуточный» вариант.*

Одна из основных способностей транснациональных корпораций – способность координировать деятельность в рамках ГПСЦ. Существует два способа осуществления такой деятельности: посредством интернализации, когда ТНК принимает решение о самостоятельном осуществлении деятельности, и экстернализация – когда препоручает ее другим. То есть, по сути ТНК принимает решение, аналогичное выбору «производить или закупать» [7]. В случае интернализации трансграничное перемещение товаров, услуг и других активов является внутрикорпоративным и осуществляется под контролем ТНК. Интернализация ведет к размещению ПИИ. Экстернализация означает либо классиче-

скую торговлю, либо формирование механизмов взаимоотношений, не связанных с участием в капитале. В случае с ПИИ ТНК контролируют другие компании, в случае с торговлей контроль не осуществляется. Реализация взаимоотношений, не связанных с участием в капитале, посредством разработки договорных схем представляет собой «промежуточный» вариант, когда ТНК могут оказывать влияние на предприятия принимающей страны путем предъявления различного рода требований и рекомендаций. Примерами подобных требований могут служить требования улучшить условия труда, инвестировать в производство или работать только с оговоренными поставщиками.

В целом выбор конфигурации собственности и контроля в рамках производственно-сбытовых цепочек происходит вследствие целого ряда стратегических решений, принимаемых ТНК. В классической ГПСЦ корпорация контролирует всю последовательность операций – начиная с закупки сырья и заканчивая послепродажным обслуживанием. Более того, как правило, ТНК занимают и НИОКР (рис. 3).

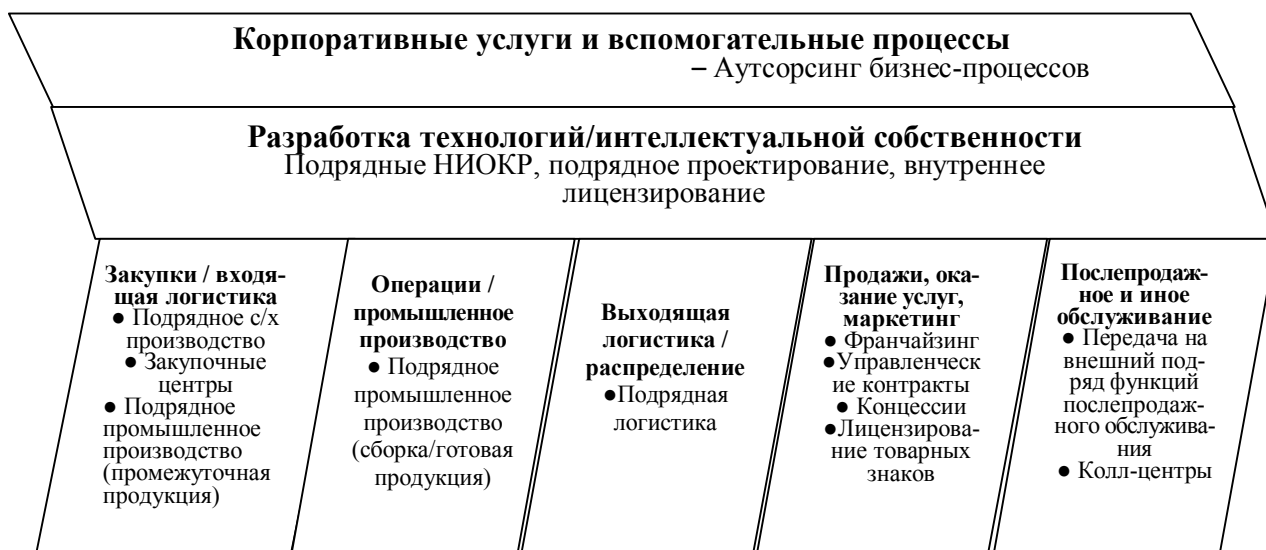


Рис. 3. Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале [7]

В полностью интегрированной компании организация производства во всех звеньях ГПСЦ осуществляется собственными силами. В случае, если интернализация имеет трансграничное измерение, она приводит к размещению ПИИ. Однако во всех звеньях ГПСЦ возможен выбор в пользу экстернализации деятельности посредством описанных способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале.

Так, вместо открытия производственного филиала в принимающей стране посредством механизма прямого инвестирования компания может заключить контракт с местными компаниями-производителями на производство товаров или услуг или разрешить местным компаниям выпуск продукции на основе лицензирования.

В целом на любом из звеньев ГПСЦ выбор компании между прямым инвестированием, торговлей или производством, не связанным с участием в капитале, будет обуславливаться соотношением издержки – выгоды, уровнем риска, сопряженного с практической реализацией выбранного варианта, и выбранной стратегией. В некоторых случаях инвестирование без участия в капитале может заменить торговлю и ПИИ, в некоторых – дополнить друг друга.

Подводя итог, необходимо отметить, что сегодня ТНК все активнее взаимодействуют со странами с формирующимися рынками и другими развивающимися странами, используя новые способы организации производства, такие как подрядное промышленное и сельскохозяйственное производство, аутсорсинг услуг, франчайзинг и лицензирование. Эти относительно новые явления предоставляют странам базирования возможность снизить риски в условиях макроэкономической нестабильности, сохранить позиции компании на конкретном рынке без привлечения акционерного капитала и достичь большей маневренности вследствие низкой вовлеченности акционерного капитала. Что касается развивающихся стран, то перед ними открываются возможности интеграции в глобальные производственно-сбытовые цепочки, что приведет к усилению их национального производственного потенциала и повышению уровня международной конкурентоспособности.

#### *Библиографический список*

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб., 1999.
2. Вовк С. Тенденции современного инвестирования: ТНК // Журнал европейской экономики. 2012. Т. 11. № 3.
3. Заярна Н. М. Розвиток транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації економіки // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. № 19.2.
4. Dunning J., Lundan S. Multinational enterprises and the global economy, second Edition, MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall, 2008.
5. Chaffee E. Three Models of Strategy // The Academy of Management Review Vol. 10. N. 1 (Jan., 1985). URL: <http://www.jstor.org/stable/258215/>
6. Lall S. Attracting Foreign Investment: New Trends, Sources and Policies // London: Commonwealth. Secretariat, Economic Paper. 1997. N. 31.
7. World Investment Report 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unctad.org/wir>.

*E.N. Limonova*

### **TRENDS AND CHANGES IN INVESTMENT STRATEGY OF TNCs**

*Abstract.* The article studies the structural changes in the investment strategies of transnational corporations, determined by the effect of the global financial and economic crisis. The paper analyses the motives and determinants of TNCs' foreign direct investments. The author has substantiated the shift in TNCs' investment strategies towards non-equity modes.

*Key words: transnational company, investment strategy, the global economic crisis, foreign direct investment, non-equity models, global production and supply chain*

УДК 336.22

*Е.Н. Калайдин, С.Г. Спирина*

## **К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

*Аннотация.* В исследовании дается авторское представление финансовой устойчивости экономических систем, исходя из иерархического представления на четырех уровнях, введены основные компоненты финансовой устойчивости экономического хозяйствующего субъекта.

*Ключевые слова:* финансовая устойчивость мировых экономических систем, финансовая устойчивость региона и государства, качественная характеристика финансовой устойчивости экономического субъекта.

Как устоявшиеся системы существуют: западная экономическая система; восточная система (Китай; Индия; Япония); российская; арабо-исламская; латиноамериканская; африканская. Культура предпринимательства, так же, как и культура производства, входит в систему цивилизационных отличий. Современные проблемы мировых цивилизаций уходят корнями в прошлое. Угроза глобальной экологической катастрофы стала одной из серьезных мировых проблем.

Существенная проблема в последние годы – финансовая неустойчивость мировых экономических систем. Цены на мировых биржах подвержены негативным колебаниям, зависящим от информации (подчас ложной) о нестабильности в положении определенной страны, ее президента (и ближайшего окружения), крупнейших концернов и др. Начиная с 2008 г. постоянные локально-глобальные финансовые кризисы потрясают западную экономическую систему. Им предшествовали обвалы на Китайском фондовом рынке в 2008 г., кризис в Греции в 2011 – 2012 гг., угроза кризиса в 2012 – 2013 г. в Испании, имеющей 30 % безработицы среди молодежи. Правительство и правоохранительные органы Испании отдали на откуп неработающей молодежи кошелек зазевавшихся от архитектурных изысков туристов.

В настоящее время на слуху финансовый кризис на Кипре. По мнению бывшего главы Еврогруппы и премьер-министра Люксембурга Ж.-К. Юнкера, прослеживается поразительная схожесть нынешней ситуации в Европе и той, что сложилась в Европе за год до начала Первой мировой войны: «... демоны войны не исчезли, они просто спят. Это показали конфликты в Боснии и Косо-

во» [1, с. 13]. Пламя, полученное от искры, часто дует не в ту сторону, в которую хотели бы инициаторы зажженной искры. Финансовые проблемы, возникающие у мировых экономических систем, а также неспособность оптимизировать свой внутренний менеджмент, приводит к смещению спектра на религиозный и националистический уклон в проведении внутренней и внешней политики.

Финансовую устойчивость можно рассматривать на четырех уровнях вертикальной иерархии систем: мировая; стран и государств; регионов и административно-территориальных делений; корпораций и предприятий.

При рассмотрении мировой финансовой системы можно абстрагироваться от внешних воздействий, учитывая ее замкнутость. Мировую финансовую систему можно рассматривать как систему, состоящую из подсистем разного уровня иерархии, имеющую как горизонтальные, так и вертикальные связи [2, 3].

В качестве примера рассмотрим финансовую устойчивость предприятий и корпораций, которая при определенных предположениях самоподобна финансовой системе второго и третьего уровня, поскольку имеет как внутренние, так и внешние факторы воздействия. Мировая финансовая система подвержена только внутренним воздействиям.

Введем некоторые обозначения. Собственные средства оборота, направляемые на производственный оборот, которые назовем источником, обозначим  $I$ . Данное понятие  $I$  близко по определению к понятию собственных оборотных средств, действующих до вступления в силу с 01.01.2013 г. Закона РФ от 06.12.2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

При определении объема материальных средств, необходимых для организации производственных циклов, используем понятие  $S$  (сток) – запасы и затраты, принятое до 2013 г. в бухгалтерской отчетности.

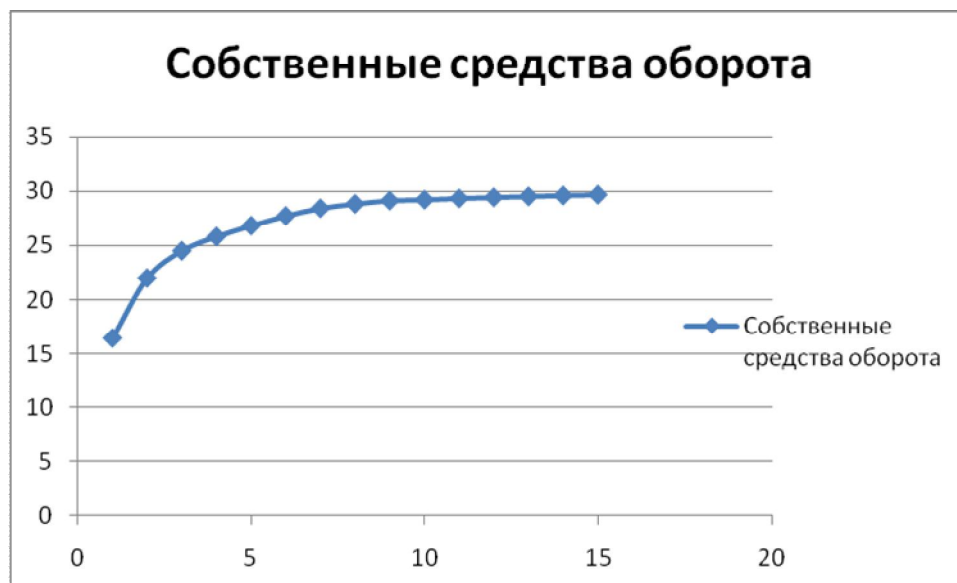
Под основными компонентами, необходимыми для выражения финансовой устойчивости экономического хозяйствующего субъекта, по мнению авторов, можно понимать положительное отклонение (разность) между  $I$  (собственными средствами оборота) и  $S$  (затратами и запасами), необходимыми на воспроизводство товаров либо услуг, производимых хозяйствующим субъектом в течение нескольких производственных циклов.

С экономической точки зрения не вызывает сомнения наличие финансовой устойчивости при длительном превышении  $I$  над затратами и запасами. Однако эта положительная разница ( $I - S > 0$ ) не всегда является гарантом финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов (систем). Для расширенного воспроизводства необходимо превышение  $I$  над  $S$ , которое становится гарантом достаточности финансовых средств, позволяющих покрывать расходы, связанные с неизбежным привлечением краткосрочных займов.

Кредитная политика банков в отношении процентных ставок по краткосрочным кредитам юридическим лицам влияет на прибыль предприятия, ее рентабельность и уровень  $I$ . Неустойчивость, возникающая в связи с необходимостью выплаты процентов за кредит и сумм основного долга, может привести

к снижению ранее устойчивого тренда  $I$ , обеспечиваемого относительным равенством  $S = I$  [4].

Графически ситуация, когда собственные средства оборота равны уровню затрат и запасов (в случае рентабельного производства), отражена на рисунке.



Примерная кривая  $I$  (собственные средства оборота) при рентабельном производстве без кредитов

На рисунке отражена функция в виде планируемой внутренним менеджментом функциональной зависимости  $I$  (оборот средств выражен в условных единицах) от времени (параметр «время» определен условно), однако зависимость может быть и показательная, и экспоненциальная либо относиться к другому классу гладких функций.

При нехватке собственных средств оборота для покрытия на затраты и запасы, в соотношение, связывающем  $S$  и  $I$  можно добавить стоимость менее ликвидных активов, к которым можно отнести товарно-материальные ценности ( $T$ ):

$$S = I + T, \quad (1)$$

Ликвидность  $T$  меньше чем ликвидность  $I$ , так как товар в виде еще нереализованной готовой продукции (например, на складе) требует затрат на его продажу и существует риск продать его по цене, меньшей, чем планируемая.

Затраты и запасы ( $S$ ) при последующей детализации по отношению к собственным средствам оборота ( $I$ ) могут быть детализированы добавлением в равенство (1) понятия  $Sr$  (сырьё), подразумевающего стоимость сырья, из которого изготавливают товарно-материальные ценности.

$$S = I + T + Sr. \quad (2)$$

Такое представление запасов затрат говорит о существенном недостатке собственных оборотных средств и угрозе несостоятельности фирмы покрывать не только краткосрочные, но, возможно, и меньшие по объему, долгосрочные кредиты.

Предположим, что наличие оптимального внутреннего менеджмента у фирмы при фиксации внешних воздействий, таких, как конкуренция, налоговая политика, мировые и отечественные экономические и политические кризисы, может привести к оптимальному решению, не соответствующему минимизации отрицательных последствий внешней среды.

Продуманная внутренняя политика фирмы позволяет падение затрат и запасов ( $S$ ) с плановой линии ( $I$ ) вернуть на линию устойчивого тренда либо в заданную  $\varepsilon$ -окрестность линии  $I$ . Наличие таких падений обусловлено необходимостью уплаты процентов за краткосрочные кредиты, взятые для организации расширенного воспроизводства либо покрытия дополнительных расходов, связанных с воздействием конкурентной среды, ужесточением налогового бремени при простом воспроизводстве. Падения  $S$  могут быть компенсированы (в редких случаях) и за счет спонсорских пожертвований. Однако спонсорская помощь непостоянна, позволяет увеличить  $S$ , но не может быть положена в основу организации стабильных финансовых потоков, накладывая на предприятие дополнительные обязательства перед спонсорами.

Для получения области устойчивых решений, не приводящих к нестабильности финансовых потоков, приходится учитывать фиксацию воздействия внешней среды для оптимизации внутреннего менеджмента. По мнению авторов, оптимальность внутреннего менеджмента хозяйствующего субъекта позволяет обратить большее внимание на внешние воздействия, отражающиеся в следующих фактах:

1) увеличение уровня налоговой нагрузки отражается на себестоимости продукции, размерах краткосрочных кредитов, которые берутся не только для организации расширенного воспроизводства, но и для отражения внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость корпораций и хозяйствующих субъектов;

2) хозяйствующие субъекты вынуждены брать краткосрочные кредиты для возвращения на уровень, позволяющий покрыть запасы и затраты при простом воспроизводстве либо для организации расширенного воспроизводства;

3) при организации расширенного воспроизводства потребность в краткосрочном кредитовании у хозяйствующих субъектов возрастает, также отмечается риск попадания в неустойчивое финансовое состояние;

4) состояние повышенного финансового риска можно выразить математически через увеличение разрыва линий трендов  $I$  и  $S$ .

### *Библиографический список*

1. Большой шаг к пропасти // Эксперт. 2013. №12 (844).

2. Калайдин Е.Н. Развитие методологии количественного представления показателя качества жизни населения и качества трудовой жизни // Теория и практика общественного развития. 2012. №4.

3. Калайдин Е.Н., Спирина С.Г. Особенности иерархического представления категории «финансовая устойчивость» // Экономическое развитие России в условиях глобальной нестабильности: тенденции и перспективы: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Сочи, 24 – 28 января 2013 г.). Краснодар, 2013. Ч.1.

4. Спирина С.Г. Качественная структура финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов // Экономико-правовые аспекты системного социально-экономического обновления России: перспективы посткризисного развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. Э.В. Соболева. Краснодар, 2013.

*E.N. Kalaidin, S.G. Spirina*

## **ON THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF ECONOMIC SYSTEMS**

**Abstract.** *The study provides the author's presentation of the financial stability of the economic system, based on a hierarchical view on four levels, introduced the main components of the financial sustainability of the economic entity.*

**Key words:** *financial stability of the world economic system, the financial stability of the region and the state, the qualitative characteristics of financial sustainability of the economic entity.*

УДК 336:346.542:334.012.62 (470 + 571)

*Н.Ю. Сайбель, Я.В. Сайбель*

## **ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ**

**Аннотация.** *В статье рассматриваются основные механизмы финансово-кредитной поддержки малых предприятий; приведена классификация форм и методов финансово-кредитной поддержки малых предприятий; сформулированы рекомендации по развитию кредитования малых предприятий в России.*

**Ключевые слова:** *кредитование; гарантийные механизмы; венчурное финансирование; субсидирование процентной ставки.*

Одним из основных факторов роста числа малых предприятий является обеспечение свободного доступа предпринимателей к финансовым ресурсам.

В настоящее время разработаны финансово-кредитные механизмы, которые при условии проведения последовательной поддержки со стороны государства должны обеспечить более свободный доступ малых предприятий к источ-



никам финансирования и, что особенно важно, позволить многим стартующим предприятиям начать с нуля собственный бизнес (рис. 1).

Как показывает практика, отсутствие стартового капитала и ликвидного обеспечения под банковский кредит у предпринимателей ставит малый бизнес в России в разряд одного из самых рискованных секторов финансовых вложений. Банки, обладая достаточными финансовыми средствами, не рискуют в условиях еще достаточно высокой инфляции вкладывать их в малые предприятия, им нужны надежные гарантии.

Основой успеха гарантийного механизма должно являться доверие банков к распорядителям гарантийных средств. Банки должны быть уверены, что в случае неплатежеспособности предприятия основная часть средств, предоставленных по кредитам, будет возвращена. Такое доверие может быть достигнуто при выполнении следующих условий.

Гарантия банкам должна предоставляться фондами поддержки малого предпринимательства за счет средств гарантийного резерва в форме заключения договора поручительства. Должен быть установлен порядок бюджетного дотирования программ гарантирования кредитных рисков.

Непременным фактором создания гарантийных фондов должно стать привлечение внешних внебюджетных источников. Основная цель создания системы гарантийных механизмов – доступ наибольшего числа субъектов малого предпринимательства к источникам финансирования, а именно: на 1 р. вложенных в проект бюджетных средств – 1 – 2 р. привлеченных дополнительных внебюджетных инвестиций [1].

Следующий эффективный механизм – развитие системы микрокредитования. Логика услуг микрокредитования обращена к потребностям малых предприятий, постоянно нуждающихся в финансовых ресурсах, но не имеющих возможности пользоваться услугами банков и других кредитных организаций, не заинтересованных в работе с мелкими заемщиками.

Цель микрокредитования состоит в создании высокодинамичной и эффективной системы финансирования малых предприятий для дополнительного стимулирования производства и распределения товаров и услуг, а также для оказания помощи начинающим предпринимателям в приобретении опыта получения прибыли и накопления капитала.

Микрокредит представляет собой гибкую форму классического банковского кредита, позволяющего беспрепятственно начать бизнес без наличия стартового капитала и кредитной истории.

Микрокредитование способствует решению как минимум трех задач:

- 1) увеличение количества малых предприятий;
- 2) рост налоговых поступлений;
- 3) наличие кредитной истории для дальнейшего развития малых предприятий через банковский сектор [4].

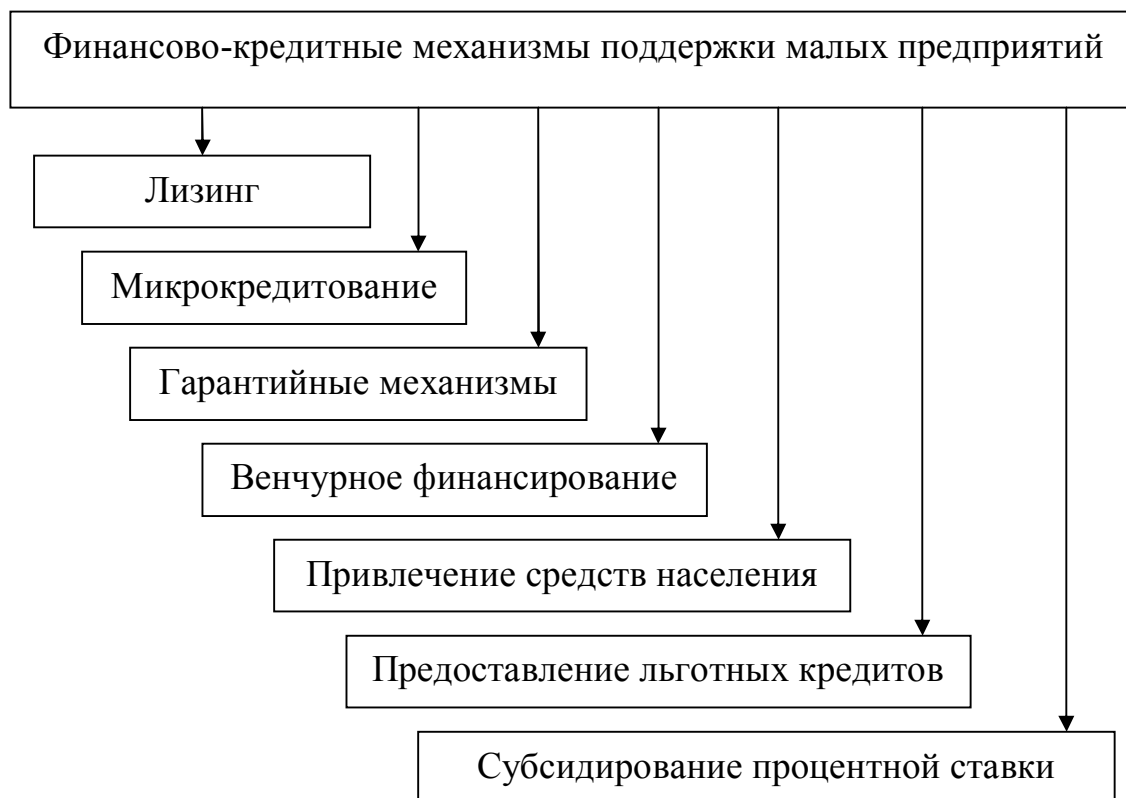


Рис. 1. Финансово-кредитные механизмы поддержки малых предприятий

Программы микрокредитования наиболее популярны в государственных и муниципальных фондах поддержки малого предпринимательства, которые в соответствии с действующим законодательством предоставляют субъектам малого предпринимательства кредиты без получения банковской лицензии.

Кредитная политика структур, занимающихся микрокредитованием, должна быть гибкой и легко трансформируемой в зависимости от условий. Только в этом случае практика микрокредита будет расширяться, а сам он станет наиболее востребованным и доступным инструментом поддержки малого предпринимательства.

Лизинг – еще один из ключевых инструментов привлечения инвестиционных ресурсов в малый бизнес. Для малых предприятий лизинговые операции иногда единственная возможность оснастить и модернизировать производство без достаточных средств на это без привлечения кредитов.

Использование лизингового механизма обеспечивает эффективный и экономически выгодный способ привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, альтернативный банковскому кредитованию. Несомненным плюсом является и простота совершения лизинговых процедур. Отсутствие необходимости использовать собственный капитал для закупки оборудования, а также оплата услуг по лизингу отдельными платежами, источником которых являются доходы от использования оборудования, позволяют осуществлять планирование потоков наличных средств и обеспечивать надежную защиту от инфляции.

Именно лизинг как средство обновления основных фондов в малом предпринимательстве дает наиболее быстрый инвестиционный доход, снижает сроки окупаемости проекта и повышает эффективность использованных финансовых средств.

Вместе с тем и здесь есть свои проблемы. Достаточно много примеров, когда просчеты при реализации лизинговых проектов приводили к банкротству малых предприятий. В этом случае на первый план выдвигаются задачи, связанные с реализацией имущества лизингополучателя, поэтому оптимальной является разработка схемы «лизинг под ключ».

Одним из решений проблемы доступа предпринимателей к финансовым средствам должно стать субсидирование процентной ставки по банковским кредитам. Это обуславливается тем, что банки устанавливают достаточно высокий уровень процентной ставки по выдаваемым ими кредитам. Естественно, что такой уровень ставок совершенно неприемлем для малого бизнеса, а тем более для начинающих предпринимателей. Поэтому кредитование субъектов малого предпринимательства должно осуществляться на льготных условиях с компенсацией разницы части процентных ставок за счет бюджетных средств через систему фондов поддержки малого предпринимательства. Но следует заметить, что данная схема требует большого объема бюджетных средств и вследствие этого должна использоваться для поддержки определенных проектов, критерии отбора которых необходимо четко определить и обосновать [2].

Предоставление льготных кредитов субъектам малого предпринимательства за счет активов фондов поддержки малого предпринимательства, а также региональных и муниципальных бюджетов – необходимый фактор развития малого предпринимательства. Но данный механизм будет работать эффективно только при условии создания действенной системы государственных гарантий. Это связано с тем, что выдача льготных займов для субъектов малого предпринимательства, так же, как и субсидирование процентной ставки по кредитам, требует привлечения больших средств и является очень рискованным проектом для организаций, предоставляющих кредиты.

Венчурное финансирование должно стать приоритетным направлением в стимулировании деятельности малых предприятий, работающих в сфере инновационных разработок и высоких технологий. Недостаток собственных средств, высокие налоговые ставки, неприемлемые условия кредитования – вот только некоторые проблемы, с которыми столкнулось в последнее время инновационное предпринимательство. Венчурное финансирование – это именно то направление, с помощью которого Россия сможет обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на мировых рынках и подъем экономики страны.

Для реализации этого направления необходимы технопарки, бизнес-инкубаторы, бизнес-центры, занимающиеся отбором, экспертизой и продвижением на рынке инвестиционных проектов для малых инновационных предприятий. В комплекс услуг, которые оказывают эти структуры, входит консультирование предпринимателей на всех этапах подготовки бизнес-планов с расче-

том рисков и реализации проектов. Но самое главное – это привлечение инвестиций и кредитов, обеспечение экспериментальной базой и оборудованием с помощью лизинга, управление проектами и т.д.

Привлечение средств населения как финансовый механизм обеспечивает «прозрачный» доступ к кредитам под менее высокие проценты, чем в банках. К тому же при этом используется более упрощенная система получения займов. Кредитные кооперативы имеют богатые традиции в России и за рубежом и должны как можно быстрее получить широкое распространение.

#### Классификация форм и методов финансово-кредитной поддержки малых предприятий

Источники	Метод	Вид формы поддержки	Форма
<b>Государственное финансирование</b>			
Привлеченные	Безвозмездное государственное финансирование	Налоговая поддержка	Первоначальные налоговые скидки, налоговые льготы, ускоренная налоговая амортизация
		Неналоговая поддержка	Госзаказы, государственные гарантии, поручительства, субсидии, бюджетные инвестиции
Заемные	Государственное кредитование	Налоговая поддержка	Налоговые кредиты, инвестиционные налоговые кредиты
		Неналоговая поддержка	Бюджетные кредиты
<b>Смешанное финансирование</b>			
Привлеченные	Субсидирование	Неналоговая поддержка	Субсидирование процентных ставок по банковским кредитам, лизингу, страховым тарифам
Заемные	Лизинг	Неналоговая поддержка	Внутренний лизинг, международный лизинг
	Софинансирование	Неналоговая поддержка	Банковские кредиты под государственные гарантии и / или поручительства, венчурное финансирование

Как показывает проведенный анализ, финансирование деятельности малого предпринимательства представляет собой обеспечение малого предприятия необходимыми финансовыми ресурсами на всех этапах его функционирования. В зависимости от условий предоставления денежных средств выделяют:

- собственно финансирование – предоставление денежных средств субъекту малого предпринимательства без условия их возврата;
- кредитование – предоставление определенной денежной суммы субъекту малого предпринимательства при условии возврата ее через определенный промежуток времени [5].

В экономической литературе выделяют две формы финансирования малых предприятий: государственное и смешанное. Каждому виду финансирования соответствуют определенные методы и формы поддержки малых предприятий (см. таблицу).

В современных условиях наиболее экономически обосновано применение таких методов, как гарантирование и кредитование, субсидирование и софинансирование. В отечественной системе финансово-кредитной поддержки малых предприятий на законодательном уровне установлено использование субсидирования, софинансирования и кредитования (рис. 2).

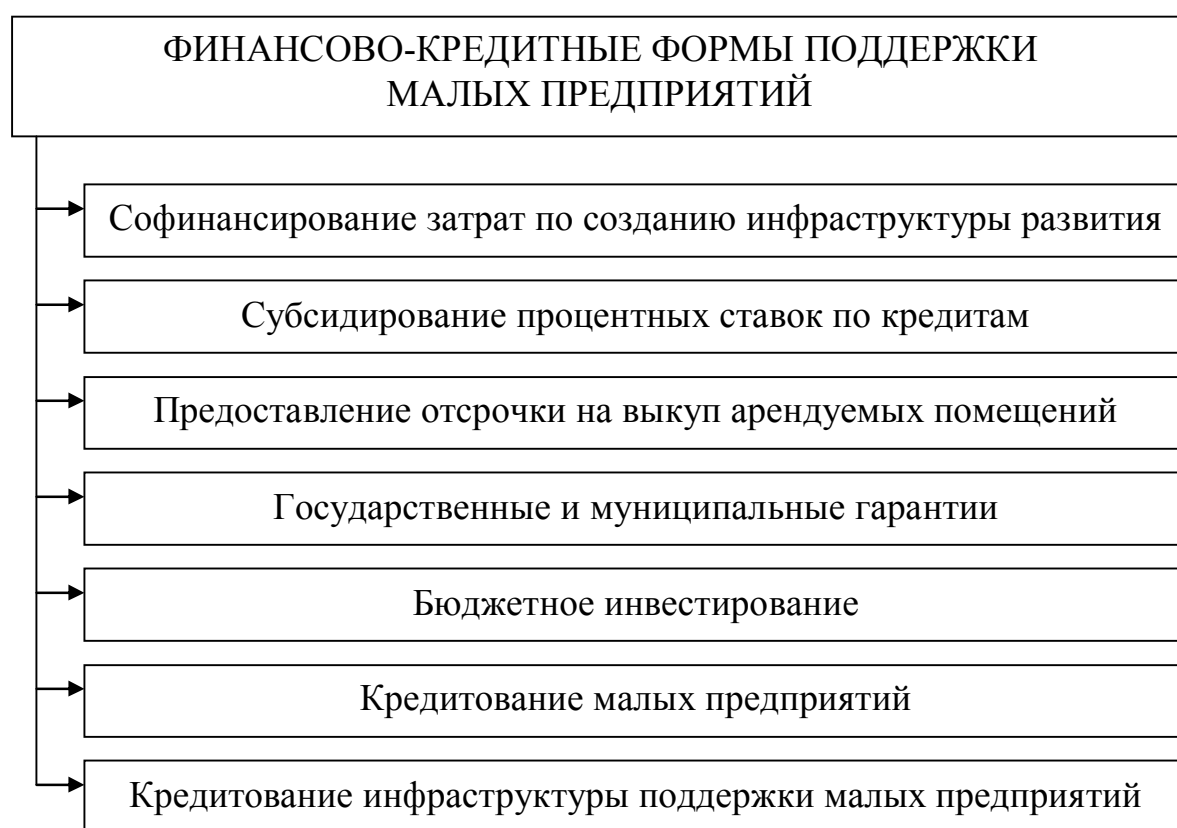


Рис. 2. Финансово-кредитные формы поддержки малых предприятий в России

Субсидирование малых предприятий – одна из основных задач развития экономики, которая ставится Правительством Российской Федерации. Программы субсидирования малых предприятий реализуются как на государственном уровне, так и на уровне местных органов самоуправления. В соответствии

с ней начинающие предприниматели имеют возможность получать денежные средства на развитие собственного бизнеса. Субсидии на развитие малого бизнеса выдаются на сумму, определяемую субъектом РФ, и данные деньги обязаны расходоваться строго на определенные цели. В качестве целей использования субсидий могут выступать: оплата сырья; оплата оборудования и материалов для осуществления деятельности; закупка необходимых технологий, патентов и других нематериальных активов. Данный список может иметь и другие статьи расходов, но все они должны быть определены органом, предоставляющим субсидию, а именно субъектом РФ.

Многие начинающие предприниматели часто путают или подменяют понятия субсидия и кредит. Дело в том, что субсидии на развитие малого предпринимательства выдаются безвозмездно, т.е. даром, в отличие от кредитов и займов, которые следует возвращать, да еще с процентами.

Для того чтобы получить субсидии и затем законно использовать их, необходимо придерживаться следующих условий:

- срок регистрации предприятия не должен превышать 1 год;
- все деньги должны быть израсходованы строго по статьям, определенным в рамках бизнес-проекта;
- средства, полученные в рамках субсидирования, должны быть полностью реализованы в течение одного календарного года.

Субсидирование малого предприятия может быть не только в виде денежных средств, но и в виде пониженных процентных ставок по кредитам, которые могут получить предприниматели.

Еще один способ получения начального капитала для открытия собственного дела – получение гранта на развитие бизнеса.

Многие предприниматели пытаются использовать полученные суммы не на развитие малого бизнеса, а на нужды, которые не соответствуют программе расходов. Если данный факт выявляется, то виновный будет обязан вернуть все взятые средства. По прошествии года предприниматель обязан отчитаться о реализации всех полученных денег. Если не все финансы будут потрачены за указанный период, то вас обяжут вернуть неиспользованный остаток.

Следует также напомнить, что субсидии не выдаются предприятиям алкогольной и табачной направленности, предприятиям, работающим с недвижимостью, а также предприятиям, занимающимся прокатом оборудования.

Рассмотрим кредитование как форму финансовой поддержки малых предприятий. Кредит для бизнеса предоставляется на самые различные цели: открытие или развитие бизнеса, пополнение оборотных средств, диверсификация производства, приобретение оборудования, покупка автотранспорта, движимого или недвижимого имущества и т.д. Обычно предприниматели получают кредит под обороты, залог коммерческого имущества или под залог имущества третьих лиц. Также банки предлагают воспользоваться поручительством других, более крупных компаний или различных фондов содействия кредитованию бизнеса. Иногда возможны варианты и беззалогового кредитования, но все эти

варианты очень индивидуальны и зависят от многих факторов: суммы кредита для бизнеса, кредитной истории заемщика и т.д. Все-таки приоритетным видом залогового обеспечения пока остается недвижимость ввиду ее высокой ликвидности.

В настоящее время средние ставки кредитования малого бизнеса составляют от 12 до 20 % в рублях в зависимости от суммы займа. Но тенденция показывает, что данные ставки продолжают снижаться и кредитование малых предприятий станет еще более доступным. Поэтому перспективы развития в этом направлении воодушевляют как представителей малого бизнеса, так и самих кредиторов [3].



Рис. 3. Формы кредитования и виды кредитов для малых предприятий

Виды и формы кредитования малых предприятий довольно многообразны. Кредитные продукты отличаются суммами кредитов, сроками рассмотрения, залоговым обеспечением, способами оценки банковских рисков, ну и конечно,

размером процентной ставки. Рассмотрим основные виды и формы кредитования малых предприятий (рис. 3) [6].

Различие кредитов по методам кредитования обычно принято называть формой кредитования. Формами кредитования бывают:

1) разовые кредиты. Это кредиты, предоставляемые на определенный срок и на конкретную сумму, причем выдача кредита осуществляется сразу на полную сумму;

2) кредитная линия. Это юридически оформленное обязательство банка перед заемщиком предоставить ему в течение определенного периода кредиты в пределах согласованного лимита. Фактически предприниматель, получивший кредит в виде кредитной линии, вправе использовать кредитные средства в то время, в которое ему это необходимо. Начисление процентов при этом происходит только за фактически использованные средства.

Кредитные линии бывают:

– возобновляемыми – это твердое обязательство банка выдать ссуду клиенту, который испытывает временную нехватку оборотных средств. Предприниматель, погасив часть кредита, может рассчитывать на получение новой ссуды в пределах установленного лимита и срока действия договора. Главное условие – чтобы общая одномоментная задолженность по использованным кредитным средствам у него не была более чем 100 000 р.;

– невозобновляемыми – предприниматель, погашая части использованного кредита, в дальнейшем не сможет получить новую ссуду, если за время действия кредитного договора он использовал всю сумму, указанную в договоре;

3) овердрафт. Это краткосрочный кредит, который предоставляется путем списания средств по счету клиента, сверх остатка средств на счете. В результате этого на счете клиента образуется дебетовое сальдо. Овердрафт – это отрицательный баланс на текущем счете клиента. Овердрафт может быть разрешенным, т.е. предварительно согласованным с банком, и неразрешенным, когда клиент выписывает чек или платежный документ, не имея на это разрешения банка. Процент по овердрафту начисляется ежедневно на непогашенный остаток, и клиент платит только за фактически использованные им суммы.

По видам кредиты различаются с учетом следующих признаков:

1) по срокам погашения:

- краткосрочные – срок погашения до одного года;
- среднесрочные – срок погашения от одного до двух лет;
- долгосрочные – срок погашения более двух лет.

2) по целевому назначению:

- кредит на открытие бизнеса;
- кредиты на пополнение оборотных средств;
- кредиты на приобретение основных средств и на их модернизацию;
- кредиты на приобретение коммерческой недвижимости;

3) по наличию обеспечения:



- беззалоговый кредит, когда при кредитовании малого бизнеса банк предоставляет кредит, не требуя обеспечения;
- кредит с обеспечением, когда банк при выдаче кредита требует предоставить залоговое обеспечение выдаваемых денежных средств.

Возникает вопрос: почему предпринимателю важно знать все эти формы кредитования и виды кредитов?

Во-первых, для того чтобы была возможность сравнить предлагаемые банками виды кредитов. Сейчас банки предлагают кредитные продукты, указывая названия, которые никак не связаны с основными признаками кредитов: кредит «Оптимальный» или кредит «То, что надо», или еще как-нибудь, при этом указывается только процентная ставка. Зная одно лишь непонятное название и процентную ставку, невозможно сравнить кредитные предложения между собой и соответственно выбрать тот вариант, который был бы оптимален для предпринимателя. Поэтому, решая вопрос о привлечении в бизнес кредитных средств, предприниматель должен сравнивать возможные кредитные предложения в соответствии формами кредитования и видами кредитов, а также с конкретными условиями – ставка кредита, залоговое обеспечение, стоимость обслуживания кредита, сроки погашения и условия погашения кредита.

Во-вторых, знание форм кредитования и видов кредитов поможет предпринимателю правильно подобрать необходимый кредитный продукт, максимально подходящий для его предпринимательской ситуации. Например, если предпринимателю необходимо наращивание товарного ассортимента, а по условиям поставки товара у него небольшая отсрочка либо же вообще ее нет, то для такой ситуации ему подойдет только кредитная линия, лучше возобновляемая, и с товарным залоговым обеспечением, но ни в коем случае не разовый кредит, при этом еще и целевой. В случае же с приобретением, например, станка, то здесь лучше рассмотреть разовый целевой кредит.

Именно сравнение кредитных предложений в соответствии с формами кредитования и видами кредитов даст предпринимателю информацию о том, какой кредит ему подойдет для его конкретной ситуации, с точки зрения экономической эффективности.

Можно сделать вывод, что финансово-кредитная поддержка малых предприятий может осуществляться в виде прямой и косвенной финансовой помощи. К прямой форме финансовой помощи можно отнести предоставление государственных гарантий малым предприятиям при получении кредитов в коммерческих банках и других финансовых институтах, субсидирование процентных ставок, финансирование приоритетных коммерческих проектов, оказание финансовой помощи в случае временной неплатежеспособности. Косвенная форма финансовой помощи – реструктуризация бюджетной задолженности, предоставление отсрочек арендных платежей и выплаты штрафных санкций, государственный и муниципальный заказ на выполнение работ и услуг. В настоящее время получили развитие такие формы финансово-кредитной под-

держки малых предприятий, как лизинг, кредитная кооперация, венчурное финансирование, страхование инвестиций, создание кредитных историй.

### **Библиографический список**

1. Анализ международного опыта финансирования МСП. М., 2011.
2. Аудит программ поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемых федеральными органами исполнительной власти. М., 2012.
3. Бикбулатов В.Р. Современный инструментарий финансово-кредитной поддержки развития малого бизнеса // Микроэкономика. 2010. № 1.
4. Данилина Н.В. Финансирование малого бизнеса в РФ // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 3.
5. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: крупные банки готовятся к реваншу. М., 2012.
6. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: время «кредитных фабрик». М., 2013.

***N.Y. Saybel., Y.V. Saybel***

## **FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT OF SMALL IN RUSSIA**

***Abstract.*** *The article deals with the main mechanisms of financial and credit support of small business; the classification of the forms and methods of financial and credit support of small business is given; the recommendations on the development of crediting of small business in Russia are formulated.*

***Key words:*** *crediting; guarantee mechanisms; venture financing; interest rate financing.*

УДК 336:658

***М.А. Гаврилова***

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

***Аннотация.*** *В статье рассматриваются актуальные проблемы реструктуризации предприятий. Отмечено, что основные проблемы заключаются в отношениях собственности, в связи с чем выделены принципы реструктуризации собственности. Рассмотрены также финансовые инструменты реструктуризации и особенности их применения, способствующие увеличению оборотных средств предприятия, в частности, инвестиционный налоговый кредит и отсрочка и рассрочка платежей по налогам.*

*Ключевые слова: реструктуризация, принципы, инвестиционный налоговый кредит, отсрочка и рассрочка платежей.*

В настоящее время основными причинами реструктуризации могут быть неудовлетворительное финансовое состояние предприятия, высокая налоговая нагрузка, а также потеря управляемости по различным причинам, незащищенность активов, отсутствие финансовых источников инвестирования. В связи с этим основные проблемы реструктуризации заключаются в отношениях собственности, налоговых обязательствах, системе управления, синергетическом эффекте от объединения активов. Однако главное, особенно для промышленных предприятий, это прежде всего объединение активов и возможность за счет этого формировать добавленную экономическую стоимость.

При реструктуризации отношений собственности необходимо использовать основной принцип – осторожно подходить к изменению форм собственности прежде всего социально значимых предприятий региона или субъекта Федерации, а также тех предприятий, которые являются ключевыми при реализации региональных и федеральных целевых программ. При этом изменению форм собственности должен предшествовать анализ способности консолидации капитала значительно увеличивать добавленную экономическую стоимость. Вторым принципом – принцип комбинирования частных и государственных средств таким образом, чтобы сформировать оптимальную структуру собственности, способную на основе комбинирования частных и государственных средств проводить финансовое оздоровление предприятий. Третьим принципом должен быть принцип реструктуризации собственности тех предприятий, которые выпускают инновационно значимую и экспортную продукцию. Четвертым принципом – сохранение в собственности акций стратегически значимых для государства предприятий. Пятым принципом – реструктуризация собственности предприятий, имеющих межотраслевой характер таким образом, чтобы развивать межотраслевую специализацию, повышать синергетический эффект реструктуризации, экономический потенциал предприятий и занятость населения. В каждом регионе и муниципальном образовании необходимо определить те предприятия, на которых необходимо изменить отношения собственности исходя из этих основных принципов.

По нашему мнению, и это показала более чем двадцатилетняя практика реформирования экономики, проблемы собственности в системе реструктуризации предприятий должны решаться как через продолжение процесса приватизации, так и через деприватизацию, т. е. огосударствление предприятий. К сожалению, нормативно-правовые акты процесса деприватизации, особенно ее финансово-экономические основы и способы, пока не разработаны, что ограничивает процесс реструктуризации предприятий.

В условиях дефицита оборотных средств у большинства предприятий в системе реструктуризации необходимо шире использовать такой инструмент – как инвестиционный налоговый кредит [3,4], который в российской действи-

тельности недостаточно используется. По экономической природе – это государственный инструмент, так как налоги прерогатива государства. Этот инструмент сочетает в себе как чисто экономические, так и инновационные, экологические и социальные функции, потому что, во-первых, он предоставляется предприятиям, занимающимся научно-исследовательской работой, выполняющим опытно-конструкторские работы либо осуществляющим техническое перевооружение собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами. Во-вторых, предприятиям, занимающимся внедренческой или инновационной деятельностью, в том числе созданием новых или совершенствованием применяемых технологий, созданием новых видов сырья или материалов. В-третьих, предприятиям, выполняющим особо важные заказы по социально-экономическому развитию региона или предоставлению особо важных услуг населению. При этом, что особенно важно, в соответствии с существующим налоговым законодательством инвестиционный налоговый кредит предоставляется на сумму 30 % стоимости приобретенного предприятием оборудования, используемого исключительно для указанных целей. Ставки по данному кредиту устанавливаются в интервале от 1/2 до 3/4 ставки рефинансирования Банка России [4]. Таким образом, эффективность привлечения инвестиционного налогового кредита определяется строгой целевой направленностью, надежностью и относительно низкой стоимостью финансирования. Необходимы государственные программы поддержки тех банков, которые проводят финансирование реструктурируемых предприятий посредством инвестиционного налогового кредита.

Более широко в системе реструктуризации предприятий следует применять методы отсрочки и рассрочки платежей [2]. Известно, что в соответствии с Налоговым Кодексом РФ отсрочка или рассрочка по уплате налогов, отражаемая в составе краткосрочных обязательств, может предоставляться: под проценты, равные 1/2 ставки рефинансирования Банка России, действовавшей за период отсрочки, если отсрочка предоставлена в связи с угрозой банкротства в случае единовременной выплаты налога или если производство и (или) реализация товаров, работ или услуг носит сезонный характер (перечень отраслей и видов деятельности, имеющих сезонный характер, утверждается Правительством РФ); без начисления процентов на сумму задолженности, если отсрочка предоставлена из-за причинения ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обязательств непреодолимой силы; задержки финансирования из бюджета или оплаты выполненного государственного заказа.

Для предприятий, проходящих реструктуризацию, актуальны процессы переноса сроков уплаты налогов на будущее, поскольку в рамках концепции финансового рычага можно оценить, в какой степени прирастет рентабельность собственного капитала, если организация-налогоплательщик воспользуется правом на перенос срока уплаты налогов на будущее. Доли ставки рефинанси-

рования Банка России в соответствии с Налоговым кодексом РФ различаются в зависимости от вида переноса срока уплаты налога на будущее и составляют при использовании: отсрочки или рассрочки – 0 или 1/2 [2]; инвестиционного налогового кредита – от 1/2 до 3/4 [4]. При применении этого инструмента необходимо помнить, что искусственно создать основания для получения права на использование этого инструмента невозможно, поэтому возможности его использования ограничены. Кроме этого относительная дешевизна данного источника оборотных средств связана с высоким риском его использования, обусловленного санкциями при выявлении нарушений, связанных с использованием этого права [1].

Представляется, что использование указанных выше принципов и инструментов позволит активизировать процессы реструктуризации российских предприятий.

### *Библиографический список*

1. Бондарчук Н.В., Грачева М.Е., Ионова А.Ф., Карпасова З.М., Селезнева Н.Н. Финансово-экономический анализ для целей налогового консультирования. М., 2009.
2. Налоговый кодекс РФ. Ст. 64. URL: [http://kodeks.systems.ru/nk\\_rf/](http://kodeks.systems.ru/nk_rf/)
3. Налоговый кодекс РФ. Ст. 66. URL: [http://kodeks.systems.ru/nk\\_rf/](http://kodeks.systems.ru/nk_rf/)
4. Налоговый кодекс РФ. Ст. 67. URL: [http://kodeks.systems.ru/nk\\_rf/](http://kodeks.systems.ru/nk_rf/)

*M.A. Gavrilova*

## **PROBLEMS OF FINANCIAL RELATIONS IN THE ENTERPRISE RESTRUCTURING SYSTEM**

***Abstract:** This article describes current problems of enterprise restructuring. Main principals of ownership restructuring are determined. Also, financial tools of restructuring such as, investment tax credit, deferral and installment payments of taxes are considered in this article.*

***Key words:** restructuring, principals, Investment tax credit, and installment payments.*

## НЕЙРОСЕТЕВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАШУМЛЕННОЙ БИРЖЕВОЙ ДИНАМИКИ

**Аннотация.** В статье рассматривается моделирование биржевой торговли и рекомендации по оптимизации инвестиционной деятельности на фондовом рынке, предлагается усовершенствованный алгоритм обучения нейронной сети.

**Ключевые слова:** биржевые доходности, случайный шум, фракталы, нелинейная динамика.

После разработки инструментария исследования нелинейных динамических систем по временному ряду одной из её переменных открылись широкие возможности для исследования экономических систем. Реконструкция аттрактора системы по временному ряду одной переменной сохраняет его типичные свойства.

В ходе реконструкции фазового пространства системы по одной из переменных временной ряд  $x_i$  преобразовывается в векторы

$$z_i = \{x_i, x_{i+\tau}, \dots, x_{i+(k-1)\tau}\},$$

где  $k$  – размерность реконструкции;  $\tau$  – задержка, или лаг реконструкции. Лаг реконструкции определяется по минимуму автокорреляционной функции либо методу взаимной информации. Размерность реконструкции  $k$  определяется при расчете корреляционной размерности. Перебираются значения  $k$  от единицы до величины, при которой прекращается рост корреляционной размерности  $D_c(k)$  (размерность вложения). Также при реконструкции аттрактора к размерности вложения существует требование теоремы Такенса  $k \geq 2D_c + 1$ , что может превышать размерность фазового пространства системы.

Таким образом, по временному ряду доходностей возможно реконструировать фазовое пространство экономической системы, определяющей движение цен на фондовом рынке. Это позволяет определить свойства и провести моделирование динамической системы. Наиболее совершенный инструмент для моделирования сложных нелинейных закономерностей – нейронные сети. Большое количество нейронов на слоях и нелинейные функции активации позволяют успешно аппроксимировать детерминированную нелинейную хаотическую динамику. В случае успешного обучения нейронной сети горизонт прогноза ограничивается лишь чувствительностью хаотических систем к отклонениям, в результате чего через некоторое время, зависящее от показателя Ляпунова, ошибка прогноза увеличивается.

### Нейросетевое моделирование биржевой динамики

Требуется выявить закономерность  $z_{k+1} = G(z_k)$ , по которой происходит движение системы в фазовом пространстве. Векторы  $z$  состоят из  $k$  элементов временного ряда. Для прогнозирования следующего элемента временного ряда следует определить функцию  $F$

$$(x_{k+1}, x_{k+1-1}, \dots, x_{k+1-m+1}) = G(x_k, x_{k-1}, \dots, x_{k-m+1}); \quad (1)$$
$$x_{k+1} = F(x_k, x_{k-1}, \dots, x_{k-m+1}).$$

На вход нейронной сети следует подавать количество элементов, определяемое размерностью вложения системы, на выход подается элемент  $x_{k+1}$ . Оптимальной для таких целей является нейронная сеть типа многослойный перцептрон. Нейросеть состоит из трех слоев с нелинейной функцией активации на скрытом слое.

Построенные согласно данному алгоритму нейронные сети успешно обучаются и дают прогнозы по модельным данным (ряд Лоренца), однако показали худшие результаты при работе с реальными данными. Нейронная сеть успешно обобщает динамику на обучающей выборке, показывая достаточно небольшую ошибку обучения, но дает плохие результаты при прогнозировании. Эксперименты с зашумленными модельными данными показывают аналогичный результат. Основная проблема при прогнозировании реальной экономической динамики – случайный шум, присутствующий в данных.

Негативное влияние случайного шума на моделирование биржевой динамики можно разделить на 2 компоненты:

- 1) случайный шум мешает обучить нейронную сеть, так, случайные компоненты воспринимаются алгоритмом как часть детерминированной динамики;
- 2) случайные отклонения могут отклонить траекторию системы, сделав прогноз неверным.

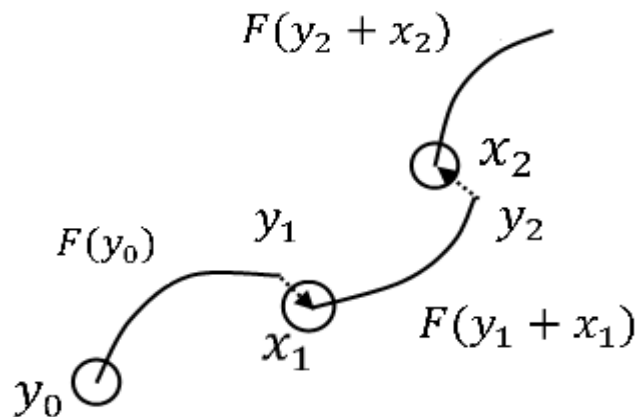


Рис. 1. Динамический шум в нелинейной динамике  
( $x_k$  -случайный воздействия)

Основную проблему при обучении составляет наличие шума в целевой выборке. Наличие динамического шума во входных данных не представляет проблемы, более того, его удаление нежелательно, так как он является частью динамики системы (рис. 1). Таким образом, теоретически динамический шум не должен служить препятствием для реконструкции аттрактора динамической системы. Эволюция системы после случайного отклонения также содержит информацию о закономерности, по которой движется система. Основное препятствие – случайные отклонения в целевой выборке при обучении нейронной сети ( $x_1, x_2$  на рис. 1). Сами по себе случайные отклонения в отличие от динамического шума успешно сглаживаются скользящими средними.

Для снижения влияния случайного шума на обучение предлагаются вычисления с использованием в качестве целевой выборки сглаженных методов скользящего среднего данных. Алгоритм скользящего среднего модифицирован так, чтобы не изменять длину сглаживаемого ряда (интервалы длиной  $m/2$  в начале и в конце ряда заполняются несглаженными данными). Таким образом, исходный, не сглаженный ряд подается на вход нейронной сети, в качестве целевых данных подается ряд, сглаженный так, чтобы максимально снизить долю случайного шума, минимизировав потери детерминированной динамики.

Применение предложенного алгоритма к зашумленным модельным данным позволило обучить нейронную сеть и моделировать аттрактор Лоренца в том случае, где обучить нейросеть по стандартному алгоритму не удалось (рис. 2). Фазовый портрет нейросетевой модели сохраняет основные особенности системы Лоренца (расположение фокусов, направление траекторий, расположение в пространстве). Нейросетевая модель имеет больше сходства с системой Лоренца, чем зашумленный ряд Лоренца, по которому проводилось обучение.

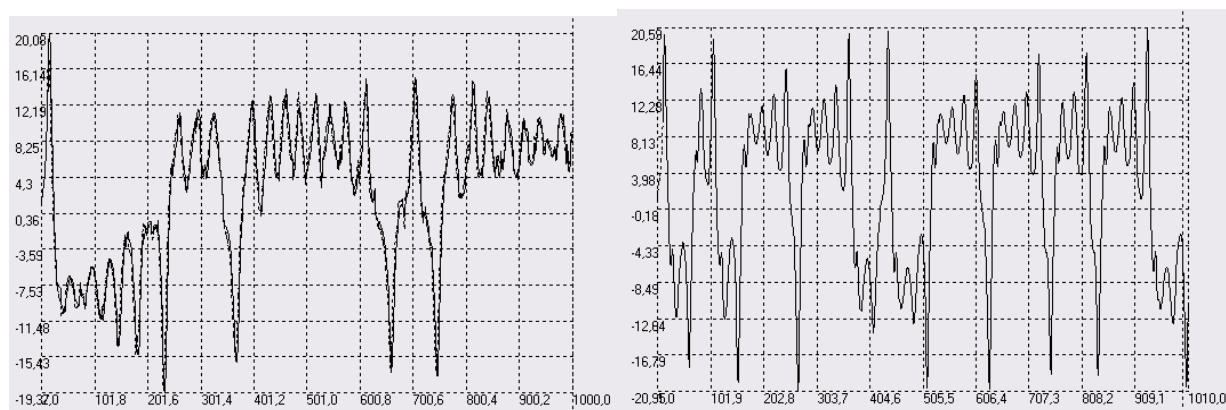


Рис. 2. Нейросетевая модель ряда Лоренца (справа), обученная по зашумленному ряду Лоренца (слева)

Применение данного алгоритма к реальным экономическим результатам показывает положительные результаты. В тех случаях, где стандартный алго-



ритм не может обобщить поведение системы и воссоздать её аттрактор, усовершенствованный алгоритм позволяет получить результат (рис. 3).

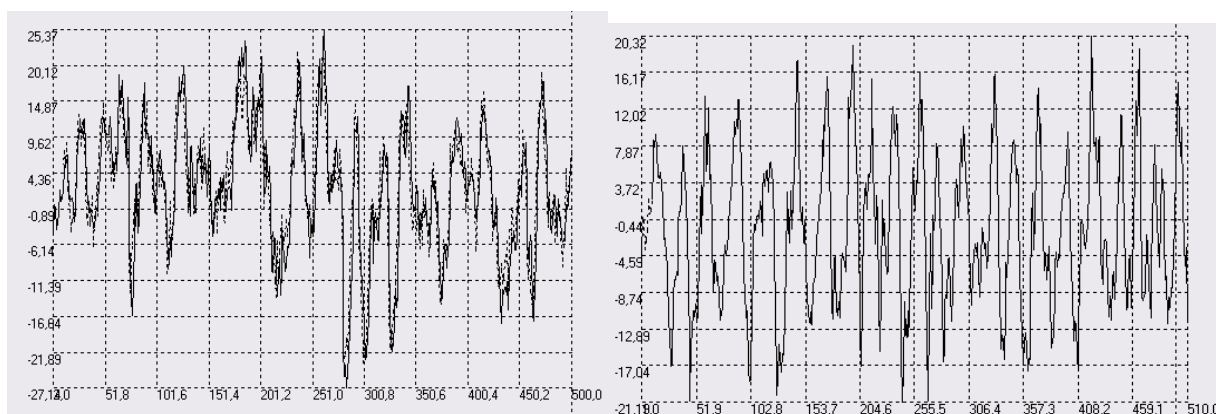


Рис. 3. Нейросетевая модель динамики курса евро / доллар (справа), обученная по данным на графике слева

Тем не менее долгосрочное прогнозирование невозможно, по причинам указанным выше. Нейросетевая модель позволяет прогнозировать динамику лишь до 4 – 5 элементов вперед. При прогнозировании на 1 шаг вперед ошибка укладывается в пределы значений случайного шума для 70 элементов, следующих за окончанием обучающей выборки.

Точность прогноза зависит от присутствия значительных случайных отклонений на прогнозируемом участке. Таким образом, становится важным подбор ценных бумаг, показывающих минимальную долю случайного шума в динамике.

### *Измерение случайного шума в динамике акций*

Причиной случайного шума в биржевых доходностях принято считать краткосрочную спекулятивную торговлю, которая ведется не по рациональным соображениям, основанным на фундаментальном анализе ценных бумаг, а под влиянием эмоций, желания угадать максимум цены.

Для измерения случайного шума предлагается использовать метод оценки случайной компоненты по началу линейного участка на графике корреляционного интеграла [1]. Корреляционный интеграл  $C(\varepsilon)$  – величина, оценивающая вероятность того, что две точки аттрактора окажутся в шаре диаметром  $\varepsilon$ . Корреляционная размерность вычисляется по наклону линейного участка на графике  $C(\varepsilon)$ . В ходе вычислительных экспериментов с добавлением случайного шума в модельные данные выяснилось, что случайный шум приводит к смещению линейного участка на графике. Случайные отклонения разрушают структуру аттрактора, «разбрасывая» его точки и изменяя значение корреляционного интеграла. При увеличении масштаба  $\varepsilon$  до значений, относительно которых величина случайных отклонений невелика, случайный шум оказывает меньшее

влияние на корреляционный интеграл и на графике образуется линейный участок. Таким образом, масштаб  $\varepsilon$ , соответствующий началу линейного участка на графике корреляционного интеграла  $C(\varepsilon)$ , оценивает случайный шум во временном ряде.

Вычисления с модельными данными показали, что данный метод достаточно точно оценивает случайную компоненту временного ряда (табл. 1).

*Таблица 1*

Зависимость начала детерминированного линейного участка на графике корреляционного интеграла от диапазона значений динамического случайного шума

Диапазон значений динамического случайного шума	Начало линейного участка, приведенное к размерности 1
$[-1;1]$	1,77
$[-2;2]$	3,14
$[-3;3]$	4,6

Рассмотрим особенности биржевой динамики, зависящие от доли случайного шума. Проведены вычисления корреляционной меры шума для рядов доходностей акций компаний «Норникель», «Аэрофлот», «Лукойл» и «Сбербанк» (табл. 2). Так же был проведен R/S анализ с целью выявления особенностей непериодических циклов в движении цен. Выяснилось, что для динамики акций «Аэрофлот» и «Сбербанк» характерен больший в сравнении с другими активами разброс длин непериодических циклов, что проявляется в более пологом пике на графике зависимости показателя Хёрста от количества отсчетов, который соответствует средней длине непериодических циклов. Визуальный анализ графиков цен показывает более упорядоченное движение для акций «Норникель» и «Лукойл», на графике видны волны, соответствующие по длине результатам R/S анализа.

*Таблица 2*

Доля случайной компоненты в динамике российских акций

Компания	Доля шума относительно стандартного отклонения, %	Доля зашумленных Элементов, %
ГМК «Норникель»	24	11
«Аэрофлот»	59	34
ОАО «Лукойл»	42	20
Сбербанк	55	27

Рассмотрим численное подтверждение представления о том, что краткосрочная торговля в отличие от долгосрочной является более стохастической. Рассмотрим данные различной частоты за разные периоды для подтверждения эффективности корреляционной меры шума как меры риска. Корреляционная

мера шума рассчитывается для временных рядов доходностей акций компании «Аэрофлот» с различной частотой данных. Для того чтобы исключить влияние параметров вычислений, составляются временные ряды одинаковой длины, и корреляционный интеграл вычисляется с одними и теми же параметрами. Из 5-минутных данных получены ряды 25-минутных и 50-минутных данных. Полученные результаты (табл. 3) показывают, что уменьшение частоты данных приводит к снижению корреляционной размерности и доли случайной компоненты. Корреляционная мера шума меняется слабо, уменьшается её доля относительно элементов временного ряда. Таким образом, можно сделать вывод, что предложенная оценка случайной компоненты совпадает с эмпирическими наблюдениями.

Таблица 3

Зависимость доли случайного шума от частоты данных (Аэрофлот)

Частота данных AFLT	Корреляционная размерность	Корреляционная мера шума	Доля зашумленных элементов, %	Доля относительно стандартного отклонения, %
5-мин.	3,56	0,01041	33	47
25-мин.	2,72	0,01096	28	36
50-мин.	2,42	0,01252	24	34

Полученный результат совпадает с методом Яновского и Филатова [2, 3], согласно которому доля случайной компоненты определяется по наклону графика корреляционной размерности. Наклон графика значительно уменьшается при увеличении частоты данных.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что случайная компонента оказывает влияние на биржевую динамику, делая её менее предсказуемой. Случайный шум делает принципиально невозможным надежное прогнозирование движения цен. Вероятность успешного прогноза на небольшой горизонт зависит от зашумленности данных. Можно рекомендовать использовать при инвестиционной деятельности активы, показывающие небольшую долю случайной компоненты в динамике.

### ***Библиографический список***

1. Дюдин М.С., Калайдин Е.Н. Определение доли шума в хаотических временных рядах. Влияние шума на корреляционный интеграл // Актуальные проблемы экономики, социологии и права в современных условиях: сб. науч. тр. Пятигорск, 2010.
2. Яновский Л.П., Филатов Д.А. Оценка степени детерминированности временных рядов валют и курсов акций на российском финансовом рынке // Экономическое прогнозирование: модели и методы: материалы Всерос. науч.-практ. конф. 18 – 19 марта 2004 г. // под ред. В.В. Давниса. Воронеж, 2004. Ч.2.
3. Яновский Л.П., Филатов Д.А. О соотношении случайного и детерминированного хаоса на российском валютном рынке // Актуальные проблемы планирования и прогнозиро-

вании. Ч.3: Методы математического и компьютерного планирования и прогнозирования в экономике: материалы Междунар. науч.-метод. конф. 10 – 13 декабря 2003 г. Орел, 2004.

*M.S. Diudin, E.N. Kalaidin*

## NEURAL NETWORK MODELING OF NOISY STOCK RETURNS

**Abstract.** *The article deals with the modeling of stock trading and recommendations for optimizing the investment in the stock market, provides an improved algorithm for neural network modeling.*

**Key words:** *stock returns, random noise, fractals, non-linear dynamics.*

УДК 332.012.2 (082)

*В.В. Чапля*

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕНЕВЫХ ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

**Аннотация.** *В статье представлен воспроизводственный подход к анализу теневой экономики как результату исторически сложившихся отношений контроля. Автор анализирует роль отношений контроля в трансформации форм теневой экономики. В статье предлагается содержание реальных исторических форм теневой экономики на всех стадиях воспроизводственного процесса, фактическое отражение которой не только позволит представить объективную реальность, но и дать целостную картину на содержание и механизм реализации теневой экономики.*

**Ключевые слова:** *теневая экономика, отношения контроля, воспроизводственный процесс*

Теневые экономические отношения обнаруживают себя уже в раннеклассовом обществе (по-видимому, они начали формироваться одновременно с отношениями собственности) и на протяжении всей истории человечества были имманентны разным общественным строям и экономическим формациям, таким образом, первая, на наш взгляд, методологическая проблема состоит в определении, что такое теневая экономика? Ведь от ответа на этот вопрос зависит предмет научного анализа.

В настоящее время единого общепринятого универсального понятия теневой экономики не сформулировано. Многообразие позиций обусловлено различиями в характере решаемых авторами теоретических и прикладных задач, а также в методологии и методике исследования.

Для теоретического анализа теневой экономики исходным понятием выступает научная характеристика ее специфических черт. Их особенность состоит, по нашему мнению, в трех моментах.

Во-первых, теневая экономика охватывает пограничную сферу общественно-производственной деятельности между экономикой и правом, приобретая специфические признаки в рамках правовой сферы, поскольку экономическое содержание преступлений, как правило, соответствует фундаментальным требованиям организации производственного процесса. По мнению В. Макарова, «из-за слабости экономического законодательства экономическая система сама воспроизводит различные неформальные ограничения» [1]. В России значительная часть экономических субъектов действует в пограничной зоне между легальным и теневым оборотом. Сходство субъектов и объектов легального и теневого секторов затрудняет анализ и отнесение деятельности к одному сектору.

Во-вторых, исходя из сущностных особенностей теневой экономики, ее производственные и социальные границы становятся подвижными, поскольку напрямую зависят от степени разработанности экономических условий хозяйствования, опирающихся на государственное законодательство, позиция которого по отношению к экономическим операциям постоянно меняется. Например, в советское время спекулятивные действия подлежали уголовному преследованию. Сегодня же они являются вполне обыденными хозяйственными операциями. То же можно сказать и о торговле валютой. То есть включение или исключение того или иного экономического действия в число уголовно-наказуемых деяний способно существенно менять ареал теневой экономики.

В-третьих, в переходной экономике принципиально меняется идеологическая направленность квалификации теневой экономической преступности. В советской экономике приоритетным экономическим преступлением признавалось деяние, наносящее материальный ущерб социалистической общественной собственности. В настоящее же время к противоправным действиям в сфере экономики относятся действия, подрывающие эффективность функционирования фундаментальных принципов рыночной организации хозяйствования.

Таким образом, можно констатировать, что теневая экономика характеризуется теневыми отношениями, наиболее общим признаком которых является нахождение вне рамок эффективного контроля. На наш взгляд, под контролем следует понимать властно-имущественные отношения, складывающиеся на всех стадиях общественного воспроизводства по поводу осуществления контроля и ответной реакции на него. Это позволяет говорить о дуализме контроля, который выступает и как причина теневой экономики, и как инструмент борьбы с нею.

Контроль как экономическое отношение не может характеризоваться только с управленческой позиции, так как на выявлении соответствия или несоответствия объекта контроля неким условиям базируется на субъективном восприятии (показалось, по-видимому и т.п.), сущностным является то, что объект

контроля находится в подчиненном положении к субъекту контроля, само действие, направленное на выявление соответствия или несоответствия, подразумевает такую иерархию, однако объект контроля представляет собой носителя экономических интересов, достижение которых возможно при установлении контроля над объектом контроля. Отсюда контролируют не людей, а лишь то, что представляет экономический интерес, что способно приносить доход или стоимость, определяющую долю стоимости. Следовательно, отношения контроля представляют базис отношений собственности. По сути человеческая деятельность направлена на установление контроля над извлечением дохода, а не приобретения права. Так, например автомобиль покупают, угоняют, нанимают, конструируют и т.д. для достижения экономического интереса, а не для получения права в условиях невозможности контролировать данный процесс. Никто не будет покупать (оплачивать) автомобиль, если использовать его будут другие в своих целях.

Разделение пользователя и контролера привело к возникновению отношений контроля или несовпадения регламента пользователя и регламента контролера, и именно на этой основе формируются отношения собственности.

Динамика теневой экономики проходит несколько последовательных стадий, обусловленных изменениями способа производства: формализация, систематизация, зарождение противоречий вызванных структурой, внутренним механизмом, и т.д.

Можно говорить о пульсации спиральной пружины: она то закручивается, то отпускается, – это условие, а характеристика и параметры определяется положением относительно центра.

Воспроизводство теневой экономики происходит под действием внешних и внутренних факторов как в расширенном, так и в суженном типе. Взаимосвязь доходности и контроля очерчивает пространство теневой экономики, обуславливается контролем или его отсутствием (эффективность контроля), а масштаб – доходностью. Так, рост доходности увеличивает объемы теневой экономики, снижение доходности приводит к уменьшению масштабов. Стремление сохранить доходность побуждает к поиску новых форм теневой экономики на основе расширения пространства контроля.

Необходимо различать контроль как процесс и как результат. Теневая экономика обусловлена отсутствием либо одного, либо двух вышеназванных критериев. Отсутствие планируемого результата характеризуется наличием действий со стороны контролирующих органов (процесса), но говорит о неэффективности контрольной деятельности, это позволяет утверждать, что теневая экономическая деятельность контролируется. При этом ожидаемый эффект не достигается или достигается не в полном объеме с присущим набором негативных экстерналий.

Такое понимание теневой экономики не изменяет объема данного понятия, однако обогащает знание о его структуре, что имеет значение для выработки эффективных мер по контролю над анализируемой сферой.

Историческая свойственность теневой экономики человеческим отношениям позволяет предположить, что теневые экономические отношения представляют собой специфическую форму хозяйственного уклада, характеризующуюся неэффективностью (разбалансированностью) отношений контроля. Видимо, теневая экономика – это уклад за рамками доминирующего способа производства. Необходимо различать теневую экономику, имманентную существующей формации и параллельно существующей и представляющую собой либо предшествующую, либо последующую. Та формация, которая характеризуется доминирующими отношениями контроля, отражается в легальной экономике, за рамками данной эффективности, ее обеспечивают в размере до целого системы отношений контроля прошлых и будущих формаций. Таким образом, у теневой формы экономических отношений есть все «шансы выиграть гонку» за эффективность и стать в будущем легальной, а все предыдущие в свой исторический отрезок времени таковыми являлись. Таким образом, можно предложить еще один подход к структуре теневой экономики: теневая экономика в своем конкретном историческом развитии представлена теневыми отношениями, тождественными по содержанию с легальной, и этот факт вызван не совпадением производительных сил и производственных отношений – теневая экономика представляет либо опережающую форму, либо устаревшую.

Именно поэтому, на наш взгляд, неразвитость машинного производства возродила элементы рабовладельческого строя в новом свете, в эпоху раннего капитализма, т. е. отсутствие необходимого элемента формирующегося способа производства было заменено устаревшей формой экономических отношений. Таким образом, в настоящее время отсутствие эффективного собственника (технологий и.д.) компенсируется коррупцией, бюрократией и феодальной формой отношений.

Как раз по причине отсутствия тех или иных элементов постиндустриального способа производства этот конструктор формирует причудливую национальную модель. Так как в условиях глобализации транспортируемые элементы нового способа производства проникают из более развитых экономик самотеком или относительно легко, а ряду необходимо время для их формирования, на этой пустоте и образуются очаги других систем.

Рассмотрение специфики проявления теневых экономических отношений на всех стадиях общественного воспроизводства необходимо начинать с анализа эволюции этих отношений.

Исторический анализ показывает, что все докапиталистические формации характеризовали в основном теневую экономику в форме теневых отношений производства, распределения и потребления.

Первоначально источник контроля формировался в отношениях потребления. Зарождающиеся отношения собственности накладывали ограничения на потребление материальных благ со стороны соплеменников. Количественный рост объектов собственности не позволял эффективно контролировать доступ к ней, что позволяло потреблять благо, не являясь его собственником. Примитив-

ные инструменты защиты собственности уже не могли ее защитить. На наш взгляд, одним из факторов появления права собственности (на основе табу) и образования социально сложных обществ (классы) являлся процесс поиска эффективных инструментов контроля.

Собственник материальных благ желал не только ограничить неконтролируемое потребление принадлежащих ему благ, но и контролировать процесс производства. Формирование отношений собственности на землю привело к образованию теневых отношений производства, где объектом выступала плодородная земля, луга и охотничьи угодья.

Образования первых государств и концентрации огромного массива объектов собственности в руках правителя потребовало делегирования части прав собственности от собственника к владельцу. Появление экономических субъектов, не являвшихся собственниками, но контролирующими процесс распределения (бюрократия, чиновники), привело к формированию теневых отношений распределения.

Хотя размах этих отношений и был порой очень значителен, до появления товарно-денежных отношений теневая экономика представляла собой достаточно примитивный экономический механизм.

Развитие рыночных отношений привело к появлению теневых отношений обмена, что коренным образом изменило все теневые отношения. Обмен как стадия общественного воспроизводства позволил проводить искусственный «водораздел» между легальными и теневыми субъектами и объектами. Данный тезис позволяет автору сделать важный теоретический вывод: теневые экономические отношения неоднородны и непоследовательны в воспроизводственном процессе. Возникнув как результат теневых отношений производства, объект может через стадию обмена предстать в отношениях потребления вполне легальными формами. Или субъект, получив доход в процессе обмена результатов теневых отношений производства на деньги «или иную обезличенную форму материальных благ», может выступать субъектом легальных экономических отношений.

Таким образом, проведенный анализ трансформации форм теневых отношений на всех стадиях воспроизводства позволяет сделать несколько выводов:

- базисность отношений производства в формировании теневых экономических отношений;
- специфическая роль отношений обмена, приводящая к образованию неоднородности и непоследовательности теневых экономических отношений в воспроизводственном процессе;
- переход от командно-административной экономической системы (отношения обмена существенно ограничены) к рыночной, где сфера обмена является главенствующей, создается более устойчивая экономическая основа теневой экономики.



### *Библиографический список*

1. Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопросы экономики. 1998. № 3.
2. Миронов С. Сила и бессилие закона // Экономическая наука современной России. №1. 2003.
3. Осипенко О. Экономическая криминология: проблемы старта // Вопросы экономики. 1990. №3.
4. Постперестройка: концептуальная модель развития нашего общества, политических партий и общественных организаций. М., 1990.
5. Середа А.А., Чапля В.В. Теоретические проблемы экономической безопасности – определение предмета теневой экономики // Вестник академии экономической безопасности МВД России. 2009. № 1.
6. Тарасов М.Е. Теоретическая и методологическая основа дифференцированного воздействия государства на теневую экономику. Якутск, 2004.
7. Чернявский С.Н. Теневая экономика в Украине: сб. тр. магистрантов ДНТУ. Донецк, 2002.

*V.V. Chaplya*

## **TRANSFORMATION OF THE SHADOW FORMS OF ECONOMIC RELATIONS**

***Abstract.** This article presents a reproductive approach to the analysis of the shadow economy as a result of historical relations of control. The Authors analyze the role of control relations in the formation of the shadow economy. The article deals with the content of the actual historical forms of the shadow economy in all stages of the reproductive process, with its actual reflection providing not only the objective reality, but also giving a complete picture of the content and mechanism of the shadow economy realisation.*

***Key words:** shadow economy; control relations; reproductive process.*

## МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Аннотация.* В статье рассматриваются основные этапы мониторинга, который является основополагающим в определении понятия экономической безопасности, а для определения степени защищенности существуют различные виды индикаторов.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, банковский сектор, управленческий учет, мониторинг экономической деятельности.

Предприятие должно постоянно проводить мониторинг своего финансового состояния и факторов внешней среды. На базе этого мониторинга выявляются ранние признаки развития кризиса, проводятся диагностика и идентификация кризиса и финансового состояния предприятия. Может также применяться прогнозирование вероятности банкротства. Эта задача решается на всех стадиях цикла деятельности предприятия и при любых его состояниях.

Устранение неплатежеспособности – наиболее срочная задача обеспечения экономической безопасности для любой стадии цикла независимо от финансового состояния предприятия. Практическая реализация данной задачи сводится к постоянному контролю дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, систематизации и ужесточению хозяйственных договоров, применению системы стимулов и санкций для обеспечения своевременного и полного выполнения финансовых обязательств перед контрагентами.

Решение задачи поддержания нормальной финансовой устойчивости требует наибольших усилий и затрат, обеспечивающих реализацию поэтапной структурной перестройки всей финансовой деятельности предприятия. При этом решается оптимизация структуры капитала, оборотных активов и денежных потоков, снижается инвестиционная активность предприятия.

Фактор риска в предпринимательской деятельности и необходимость покрытия возможного ущерба вызывают потребность в создании специальных фондов денежных средств. Формирование резервного и иных аналогичных фондов с заранее определённым порядком формирования, пополнения и использования позволяет направить сконцентрированные в них ресурсы на возмещение потерь без угрозы нарушения нормального хода предпринимательской деятельности. Однако величины запасов и резервов должны быть жестко лимитированы, что в противном случае ведет к увеличению затрат на складские помещения (в случае с материальными ресурсами) или изъятию средств из оборота (в случае с финансовыми ресурсами).

Обеспечение экономической безопасности предприятия представляет собой непрерывный во времени процесс, который включает следующие этапы:

- осуществление мониторинга и идентификации угроз деятельности предприятия;
- выбор методики проведения анализа финансового состояния, критериев и показателей его оценки;
- систематическое отслеживание состояния и динамики индикаторов экономической безопасности;
- применение методов обеспечения экономической безопасности в соответствии с результатами мониторинга и идентификации финансового состояния.

Системный мониторинг осуществляется с целью обнаружения ранних признаков возникновения угроз экономической безопасности предприятия. Значение данного этапа определяется тем, что он позволяет выявить факторы, оказывающие негативное влияние на финансовое состояние компании и другие стороны экономической деятельности предприятия.

Одним из наиболее значимых элементов системы безопасности организации является механизм ее обеспечения, который представляет собой совокупность законодательных актов, правовых норм, побудительных мотивов и стимулов, методов, мер, сил и средств, с помощью которых обеспечивается достижение целей безопасности и решения стоящих задач.

Системный подход к формированию механизма обеспечения экономической безопасности предприятия предполагает, что необходимо учитывать все реальные условия его деятельности, а сам механизм должен иметь четко очерченные элементы, схему их действия и взаимодействия. Структура механизма обеспечения экономической безопасности предприятия состоит из нескольких блоков, одновременное действие которых призвано обеспечить достаточную для расширенного воспроизводства капитала предприятия прибыль, получаемую в результате соблюдения интересов предприятия, т.е. в результате взаимодействия предприятия с субъектами внешней среды. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия может иметь различную степень структуризации и формализации.

В концепции механизма обеспечения экономической безопасности предприятия главное требование – наличие индикативного анализа как метода экономических исследований, суть которого – выявить тенденции и изменения показателей экономической безопасности, их интегрированности в обеспечении экономической стабильности субъекта и его интересов.

Индикаторами экономической безопасности являются нормативные характеристики и показатели, которые:

- в количественной форме отражают угрозы экономической безопасности;
- обладают высокой чувствительностью и изменчивостью и соответственно большой сигнальной способностью предупреждать общество, государство и субъектов рынка о возможных опасностях в связи с изменением макроэконо-

мической ситуации, принимаемых правительством мерах в сфере экономической политики и т.д.;

– выполняют функции индикаторов не отдельно друг от друга, а лишь в совокупности, т.е. взаимодействуют в достаточно сильной степени [2].

Однако взаимодействие индикаторов существует всегда, но только при определённых условиях нарастания угроз оно выходит за установленные границы, приобретает экстремальный характер и становится очевидным. Накопление информации о численных параметрах такого взаимодействия необходимо для определения последствий реализации угроз и принятия обоснованных управленческих решений, направленных на снижение их воздействия на экономическую деятельность предприятия.

В систему контролируемых показателей деятельности предприятия включаются специальные индикаторы экономической безопасности (направленности развития предприятия), по изменению которых за определённый временной период осуществляют диагностику и идентификацию финансового состояния предприятия: нормальное, предкризисное, кризисное. Одновременно можно осуществлять прогнозирование банкротства предприятия.

В зависимости от степени изменения индикаторов безопасности относительно их планово-нормативных значений по разным моделям идентифицируется определённое финансовое состояние предприятия, прогнозируются уровни вероятности его банкротства. Результат идентификации финансового состояния имеет принципиальное значение, так как он не только даёт обобщающую оценку текущего состояния предприятия, но главным образом указывает на принятие определённого круга управленческих мер в планировании, организации и мотивации.

При обнаружении ранних признаков кризиса вводятся превентивные механизмы, нейтрализующие развитие кризиса и возвращающие предприятие в нормальное финансовое состояние. К числу превентивных механизмов относят:

- сокращение объёма финансовых операций на наиболее рискованных направлениях финансовой деятельности предприятия;
- повышение уровня внутреннего и внешнего страхования финансовых рисков, создающих угрозу кризиса;
- реализацию части излишних или неиспользуемых активов предприятия для увеличения ликвидных активов;
- конверсию и денежную форму дебиторской задолженности и эквивалентов денежных средств [1].

Если в процессе мониторинга и идентификации финансового состояния предприятия диагностируется его предкризисное финансовое состояние, то применяются механизмы противодействия развивающемуся кризису: организационные, корректировка стратегии развития, финансовой стабилизации.

Таким образом, реализация управленческих решений в силу ряда обстоятельств (в том числе развития кризисных ситуаций) осуществляется в неблаго-

приятных условиях снижения управляемости предприятия, конфликтности интересов, высокой степени неопределённости и дефицита времени.

Исследование и систематизация научных подходов к вопросам обеспечения экономической безопасности предприятия позволяют сделать нам следующие выводы.

Обеспечение экономической безопасности предприятия следует рассматривать как непрерывный во времени процесс, который включает системный мониторинг избранных индикаторов, позволяющих дать объективную оценку состояния экономической безопасности предприятия и применять те или иные механизмы её обеспечения.

Управленческие решения и инструменты их реализации во многом зависят от текущего состояния всех аспектов деятельности предприятия и результатов прогнозирования вероятности банкротства. Уровень состояния экономической безопасности определяет выбор соответствующих рычагов управления.

В этой связи можно дать следующее определение. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия – это совокупность средств и методов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений, направленных на обеспечение бескризисного экономического развития предприятия.

Основное назначение механизма обеспечения экономической безопасности предприятия заключается в создании и реализации условий, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия. Эти условия определены исходя из критериев экономической безопасности и ее уровня. В качестве важнейших условий, учитываемых в структуре механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, должны быть: минимизация затрат предприятия, адаптация к нововведениям и расширение сферы использования услуг, инфраструктуры рынка. Представляется, что именно эти условия способны оказать наиболее существенное влияние на формирование прибыли предприятия, обеспечив тем самым его экономическую безопасность.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что институциональная структура является основополагающим каркасом для нормального функционирования не только банковской структуры, но и любого хозяйствующего субъекта. В настоящее время институты обеспечения экономической безопасности в Российской Федерации лишь начинают функционировать в полноценном режиме, хотя для того чтобы идти вровень со своими европейскими и азиатскими коллегами, отечественным банкам предстоит еще долгий путь развития и совершенствования механизмов работы, носящих как внутренний, так и внешний характер.

### *Библиографический список*

1. Зезюлин В.В. Безопасность банковской системы в период ее реформирования на современном этапе: автореф. дис. ...канд. экон. наук. М., 2003.
2. Канаев А.В. Стратегическое управление как инструмент обеспечения экономической

безопасности национальной банковской системы (теоретико-методологические основы): автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2008.

*V.R. Mahmutova*

## MECHANISMS OF PROVIDING THE ECONOMIC SECURITY

*Abstract.* This article considers the main stages of monitoring, which is fundamental to the definition of the concept of economic security, to determine the level of security, there are different types of indicators.

*Key words:* economic security, banking, management accounting, monitoring of economic activity.

УДК 338.45:336.221

*С.И. Мандрика*

## НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

*Аннотация.* Нефтегазовая отрасль играет ключевую роль в национальной экономике России. Налоговые платежи нефтяных компаний являются значительным источником формирования доходной части бюджета, однако система налогообложения данной отрасли экономики нуждается в совершенствовании. Взвешенный подход государства к их использованию позволит учесть взаимные интересы как собственника недр, так и недропользователей.

*Ключевые слова:* нефтегазовый комплекс, налоговая политика, налоговая система, налоговое законодательство и регулирование, горная рента, роялти.

Углеводородное законодательство формировалось в процессе развития нефтегазового комплекса. В 1952 г. Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию, которая закрепила право народов на свободное использование и эксплуатацию природных богатств, что является неотъемлемой частью их суверенитета. В 1962 г. в резолюции Генеральной Ассамблеи ООН это положение было конкретизировано. Законное право народов на постоянный суверенитет над их природными ресурсами и богатствами должно быть осуществлено в интересах повышения благосостояния народа (всех национальностей, населяющих данную страну).

В процессе развития рыночных отношений в некоторых странах Европы и Азии нефтегазовый комплекс трансформировался. Процессы приватизации, борьба с монополиями и вопросы разграничения деятельности коснулись всех без исключения стран [3].

Нефтегазовый комплекс России сформировался в соответствии с указами Президентов РФ от 17 ноября 1992 г. № 1403 «Об особенностях приватизации и преобразования в акционерные общества государственных предприятий, производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения» и 1 июля 2002 г. № 721 «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества».

В результате на территории России работает целый ряд крупных корпораций нефтяной отрасли, контролирующих весь процесс от скважины до бензоколонки. Такими компаниями принято называть вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК), которые, в свою очередь, являются элементами олигополии, диктующими условия на рынке. Но кроме них на рынке нефтепродуктов все-таки остались независимые компании, вынужденные подчиняться некоторым условиям нефтяных гигантов [2].

Среди нефтегазодобывающих стран России принадлежит первое место по доказанным запасам природного газа и восьмое место по доказанным запасам нефти. Россия занимает второе место по объемам добычи газа (после США).

Добыча и экспорт углеводородного сырья играют фундаментальную роль в российской экономике. Прогнозируется, что в долгосрочной перспективе эта роль будет снижаться по мере роста других секторов экономики [3].

Ни одно государство не может обойтись без централизованных финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения коллективных потребностей общества. Эти коллективные потребности государство удовлетворяет путем предоставления своеобразных государственных «услуг», к числу которых традиционно относятся оборона, поддержание общественного порядка, содержание государственного аппарата и т.п. При этом получателем таких услуг выступают не отдельные индивиды и даже не группа индивидов, а все общество в целом как единый субъект, что позволяет именовать эти услуги, по выражению Ф. Нитти, «неделимыми общественными услугами». Но для того чтобы государство имело возможность оказывать «общественные услуги», оно должно располагать финансовыми ресурсами, которые соответственно необходимо аккумулировать, перераспределить и направить на финансирование социально значимых мероприятий. Таким образом, централизация финансовых ресурсов необходима для финансового обеспечения деятельности государства [6].

Хорошо известно, что институт налогообложения позволяет решать самые разнообразные задачи. Например, государство, временно освобождая от налогов компании, может стимулировать создание новых рабочих мест, развитие необходимых отраслей, обеспечение условий для переоснащения фондоемких производств и т.д. Ресурсное налогообложение как самостоятельный институт широко используется для осуществления государственной политики в разных странах мира. Их опыт может быть интересен и для России, в которой, по официальным данным, более трети доходов федерального бюджета обеспечивают поступления от нефтегазовой отрасли [4].

В целях оптимального изъятия ренты в налоговых системах ряда стран используются различные формы налогообложения [7].

Специалисты выделяют две основные системы налогообложения нефтегазовой отрасли, применяемые в большинстве стран. Первая – так называемая концессионная система, используемая в 55 государствах, вторая – контрактная система, применяемая в 64 странах мира. Основное различие между ними состоит в том, кому принадлежит право собственности на добытое сырье. При концессионном режиме добытой нефтью обычно владеют международные нефтяные компании, а при контрактном – собственность на нефть остается в руках правительств тех государств, на территории которых осуществляется добыча. Первая система более распространена в развитых странах, в частности государствах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (например, Великобритания, Австралия, Норвегия), в то время как использование контрактов по разделу продукции характерно для развивающихся стран (Индонезия, Китай, Ирак и Нигерия). В России присутствуют элементы обеих систем. Однако соглашения о разделе продукции, хотя законодательно и предусмотрены, но гораздо менее распространены [4].

В Великобритании существует дополнительный корпоративный налог, который применяется в сфере разведки и добычи нефти и взимается по ставке 20 % дополнительно к основному корпоративному налогу, взимаемому по ставке 30 %. Наличие обязанности по уплате налога зависит от уровня цен на нефть.

В Норвегии нефтяные компании уплачивают специальный налог с чистого дохода, который уменьшается на так называемый свободный доход, определяемый в размере 7,5 % от капитальных затрат. Налог взимается по ставке 50 %. Кроме того, нефтяные компании уплачивают и общий налог на доходы по ставке 28 %.

В Казахстане действует налог на сверхприбыль, которая определяется как сумма, превышающая 25 % налоговых вычетов, за минусом корпоративного налога. Налог взимается по прогрессивной шкале в зависимости от уровня сверхприбыли, максимальная ставка – 60 % [7].

Несмотря на разнообразие национальных налоговых систем, набор используемых в них налоговых и квазиналоговых инструментов примерно одинаков. Среди них можно отметить следующие:

- лицензии на разработку месторождений (сбор за выдачу лицензии);
- имущественные аукционы (сбор за участие в конкурсе, аукционе);
- налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ);
- налог с дохода или прибыли;
- роялти;
- регулярные платежи за пользование недрами (ренталс);
- разовые платежи за пользование недрами при наступлении событий, определенных в соглашении и лицензии (бонусы);
- НДС;
- акцизы;



- импортные и экспортные пошлины;
- налог на избыточную прибыль.

В настоящее время ставки налога на прибыль в основных странах – производителей минерального сырья находятся в пределах 28–42 %, роялти – от 0 до 30 % в зависимости от условий месторождения. Стандартная ставка НДС колеблется от 10 до 25 %. Используя сложившуюся структуру налогов, государство может изымать в совокупности до 80–85 % прибыли компаний. Однако на практике благодаря различным льготам существенная часть доходов добывающих компаний не подлежит обложению налогами. Таким образом, реальный уровень налогообложения обычно оказывается значительно более низким. Например, в мировой практике используется налоговая скидка на истощение недр при налогообложении прибыли (США, Танзания). В России скидка на истощение недр применяется в механизме НДСП при добыче нефти в виде так называемого коэффициента, характеризующего степень выработанности запасов нефти [4].

Нестабильность налоговых условий, характерных для современной России, является свойством, органически присущим действующей налоговой системе. Следует отметить, что неизбежность применения административных механизмов изъятия нефтяных доходов обусловлена недостаточной гибкостью действующей налоговой системы вкупе с хронической нехваткой денег у государства [3].

Инструментом повышения эффективности недропользования может послужить дифференциация существующей системы налоговых инструментов, сопровождающих добычу минерального сырья таким образом, чтобы природопользователи не осуществляли добычу самых легких и наименее трудоемких (затратных) месторождений, а работали и с «трудными» участками недр. Эта мера позволит увеличить срок эксплуатации природных ресурсов. Такой дифференциации можно подвергнуть НДСП, который в настоящее время учитывает только два поправочных коэффициента [2].

Производители газа платят налог по одной ставке, независимо от геологических и природно-климатических условий, а также от величины запасов и качества газа. В то же время в США, Канаде, Великобритании, Голландии и Норвегии действует гибкая система налогообложения. В России практически не учитывается разнообразие географических, горно-геологических и экономических условий разработки месторождений, что не дает возможности государству учесть два основных фактора: изъять сверхдоход, образующийся при эксплуатации крупных и уникальных месторождений и стимулировать добычу на мелких и выработанных месторождениях, а также запасов с низким уровнем качества. Таким образом, налицо нарушение основных положений рационального природопользования:

- обеспечение полноты геологического изучения, рационального комплексного использования и охраны недр;
- проведение опережающего геологического изучения недр, обеспечи-

вающего достоверную оценку запасов полезных ископаемых;

– обеспечение наиболее полного извлечения из недр запасов основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых и попутных компонентов [3].

Необходимо отметить, что существующая система обложения изъятия природных ресурсов не учитывает составляющей дополнительного дохода пользования недрами. Недостаток заключается в том, что недропользователь в случае разработки сравнительно лучшего месторождения получает большую прибыль, и вследствие этого ее часть, превышающая обычную прибыльность, свойственную худшему по качеству месторождению, должна принадлежать обществу, в итоге существует необходимость применения государством прогрессивной системы обложения к данному элементу [2].

В настоящее время заметно активизировалась деятельность законодательных и исполнительных органов власти, а также непосредственных природопользователей по совершенствованию экономических отношений в сфере природопользования посредством предложений по корректировке сложившейся системы налогов и сборов.

Необходимость данных действий обусловлена, в частности, следующими причинами:

– увеличением экономической ценности ресурсов, что дает основания для существенного изменения уровня платности за их эксплуатацию;

– ограниченностью (невозобновляемостью либо уязвимостью) многих видов природных ресурсов, что должно стимулировать их рациональное использование с целью обеспечения экологической и экономической безопасности страны;

– созданием равных условий хозяйствования в сфере экономики природопользования, чего можно добиться только учетом при налогообложении разных эколого-географических и экономико-геологических факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов.

Реформирование природопользования может быть осуществлено, по мнению многих экспертов, за счет усиления рентной составляющей в системе налогов, сборов и других обязательных платежей.

Но при этом даже сторонниками этой идеи предлагаются различные подходы к ее реализации. В частности, имеются неоднозначные мнения по проблеме распространения рентных отношений на те или иные виды природных ресурсов. Так, в отношении добычи полезных ископаемых мнения экспертов совпадают в целом практически по всем направлениям,

В большинстве своем рентный доход в его экономическом смысле государство изымает, используя систему налогов и сборов (в частности, НДС) или вывозные таможенные пошлины, а в некоторых случаях прибегает к увеличению своей доли в горнодобывающих компаниях.

Дифференциация рентных платежей могла бы стать одним из основных инструментов реализации политики государства в области освоения природных

ресурсов. Это обеспечило бы баланс интересов между пополнением доходной части бюджета за счет добывающих отраслей. Кроме того, дифференцированные рентные платежи, по мнению многих экспертов, являются необходимым условием рационального пользования недрами и могут обеспечить относительно более равные конкурентные возможности добывающих компаний при установлении нескольких обязательных условий в порядке исчисления этих платежей.

В настоящее время в Российской Федерации практически не решена одна из основных проблем в сфере природопользования – получение государством рентных доходов. Другими словами, фактически отсутствует эффективная система рентных платежей. Сейчас государство, формально являясь собственником природных ресурсов, недополучает весьма значительную часть ресурсной ренты и поэтому крайне неэффективно играет основную роль их собственника. При этом для получения ренты оно использует неподходящие для этого способы, в частности, специальные налоги и сборы, вывозную таможенную пошлину и государственное участие в ресурсодобывающих предприятиях. В то же время рентные платежи имеют различную с налогами природу, несмотря на определенную схожесть в их установлении. Рентные платежи должны способствовать рациональному использованию природных ресурсов, охране окружающей среды, качественному развитию технологий добычи. Данные функции не могут быть присущи налоговым платежам и таможенным пошлинам.

Поэтому необходимо создание отдельной системы рентных платежей, учитывающей как экономические, так и экологические (природные, геологогеографические) факторы.

Таким образом, система рентных платежей в настоящий момент имеет разрозненный и не систематизированный характер, что наносит существенный ущерб государству и снижает определенность и эффективность всей системы платежей [5].

Говоря о тенденции развития института ресурсного налогообложения на примере нефтегазовой отрасли России, хотелось бы обратить внимание на создание налоговых стимулов для инновационной деятельности. Очевидно, что необходимо не только принимать меры для освоения новых месторождений, дифференцировать ставки по регионам, но и способствовать увеличению эффективности эксплуатации имеющихся месторождений, а также повышению нефтеотдачи скважин. Это может достигаться за счет разработки новых технологий добычи нефти и газа. Однако в настоящее время затраты на НИОКР у компаний – незначительные (менее 5 % от выручки). Для ускорения инвестиционных процессов необходимо создание корпоративных фондов венчурного финансирования. При этом целесообразно было бы предусмотреть налоговые послабления в части расходов на их создание (при условии целевого использования выделяемых средств) [4].

Состояние дел в нефтегазовой отрасли свидетельствует о том, что уже давно назрела необходимость формирования нового эффективного экономиче-

ского механизма налогообложения [3].

Таким образом, можно говорить о том, что главным лейтмотивом любых реформ в нефтегазовой отрасли является создание таких условий, в которых будет присутствовать равноправная конкуренция нефтедобывающих компаний, независимо от их размеров, а также форм и распределения собственности. Только такая конкуренция, в разумных пределах контролируемая государством, а также продуманная налоговая политика, учитывающая все особенности нефтегазовой отрасли, с использованием практики ведущих стран, позволит эффективно и с наименьшими потерями для экологии привести к наиболее эффективному использованию богатейших природных ресурсов страны.

### *Библиографический список*

1. Герасимчук И.В. Государственная поддержка добычи нефти и газа в России: какой ценой? Исследование Всемирного фонда дикой природы (WWF) и Глобальной инициативы по субсидиям Международного института устойчивого развития (IISD). М.; Женева, 2012.
2. Игнатъев С.В. Модернизация налогообложения предприятий нефтегазовой отрасли: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2010.
3. Лебедько Г., Лебедько А. Нефтегазовый комплекс (проблемы недропользования). Saarbrücken, 2011.
4. Любавский С.Л. Налогообложение нефтегазового сектора и проблемы бюджета //Налоговая политика и практика. 2009. № 3.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., 2003.
6. Орлов М.Ю. Налог как форма разумного ограничения фискального суверенитета государства. М., 2011.
7. Юмаев М.Ю. Развитие налогообложение рентных доходов в минерально-сырьевом секторе экономики // Финансы. 2011. №5.

*S.I. Mandrika*

## **TAXATION IN THE OIL AND GAS INDUSTRY IN RUSSIA**

***Abstract.** Oil and gas industry plays key role in national economy of Russia. Tax payment of oil companies appears to be significant source of revenue side of budget. However, tax system of such an industry needs to be improved A state`s balanced approach of using such instruments allows to consider mutual interests both resource holder and developers.*

***Key words:** oil and gas industry, tax policy, tax system, tax legislation and regulations, mining rent, royalty.*

## РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Аннотация.* В статье содержатся основные теоретические понятия, определяющие механизм маркетинговых коммуникаций предприятий особых экономических зон. Автор рассматривает наиболее сложные вопросы, возникающие в процессе международной деятельности элементов маркетингового комплекса, и дает рекомендации по увеличению эффективности использования ресурсного потенциала региона.

**Ключевые слова:** маркетинговые коммуникации, маркетинговые бизнес-сферы, маркетинговые бизнес-единицы, система маркетингового управления.

Анализ и систематизация теоретических материалов позволили выделить четыре основных направления развития механизма маркетинговых коммуникаций:

- 1) определение цели и задач изучаемых предприятий;
- 2) определение их маркетинговых бизнес-сфер (МБС);
- 3) формирование их маркетинговых бизнес-единиц (МБЕ) и распределение ресурсов между ними;
- 4) использование синергизма и принципов маркетингового корпоративного развития в рамках предложенного алгоритма управленческих действий ключевых менеджеров изучаемых предприятий.

На предприятиях требуется осуществлять контроль, который соответствовал бы программе по маркетингу, действиям со стороны конкурентов, адаптировался к изменениям условий ведения бизнеса, местным культурным ценностям и др.

Факторами, противостоящими децентрализации функции маркетинга, являются:

1. большие издержки по перемещению функции маркетинга на местный уровень;
2. недостаток опыта в маркетинговой деятельности на местах;
3. централизация управления с помощью корпоративных стандартов в контрактах на управление и франчайзинговых договорах.

Для обеспечения гибкой системы управления, отвечающей изменениям местной среды и жесткой конкуренции, создаются региональные структуры крупной маркетинговой компании, которые выполняют некоторые функции маркетинга для группы местных предприятий, например, организация рекламной компании.

Одним из наиболее сложных для международной деятельности элементов маркетингового комплекса – ценообразование. Во-первых, сложность ценообразования в данном случае связана с постоянными, ежедневными флуктуациями обменного курса валют разных стран. Во-вторых, на процесс ценообразования существенно влияет тактика ценообразования местных конкурентов. Другой аспект маркетинговой деятельности – каналы распределения. Обращение к услугам местных каналов распределения имеет свои преимущества и недостатки.

Главными плюсами являются знание местного рынка, налаженные методы коммуникации и продаж. Недостатки: низкий контроль деятельности местных агентов, возможность столкновения интересов при работе с несколькими местными агентами. Примечательна модель альтернативных стратегий управления персоналом, предложенная Ватсоном и Литтел Джоном. Эта модель как оценивает текущее положение дел в компании, так и показывает направление, по которому она должна двигаться, а также делит организации на три категории: этноцентрические, полицентрические и геоцентрические.

Оценка и анализ фактического состояния и путей увеличения эффективности использования ресурсного потенциала региона имеет исключительно большое значение для повышения конкурентоспособности его на рынке. Можно назвать следующие факторы повышения эффективности использования ресурсного потенциала ОЭЗ:

- увеличение объема используемых ресурсов (экстенсивный фактор);
- повышение эффективности использования ресурсов (интенсивный фактор);
- повышение качества ресурсов;
- повышение сбалансированности всей совокупности ресурсов.

#### Компоненты систем маркетингового управления на предприятиях ОЭЗ

№ п/п	Компонент	Система на основе маркетингового контроля	Системы маркетингового управления (тип I и II)
1	2	3	4
1	Маркетинговая информация на входе	Фактические данные о прошлом	Экстраполяция
2	Реализация маркетинговых мероприятий (ответственность за внедрение)	Организационные подразделения	Организационные подразделения (руководители проекта)
3	Маркетинговый контроль	По фактическим данным	Опережающий
4	Планирование финансового обеспечения рекламных и иных маркетинговых акций	Краткосрочное, среднесрочное	Краткосрочное, среднесрочное, долгосрочное
5	Программирование	Основные направления маркетингового развития	Программы маркетингового развития

Определены три основных типа систем маркетингового управления. Пользуясь терминологией И. Ансоффа, их можно обозначить так:

1. система на основе маркетингового контроля
2. система маркетингового управления
3. система маркетингового управления [1].

Основные компоненты систем и их конкретное содержание представлено в таблице.

Из таблицы видно, что системы маркетингового контроля занимают достаточно приоритетные позиции в общей структуре корпоративного маркетинга. Они состоят из набора компонентов, представленных соответствующими блоками. Система маркетингового контроля каждого из двух типов маркетингового управления предполагает свои исходные предпосылки о внешней среде промышленного предприятия.

### *Библиографический список*

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М., 1999.
2. Зеленская Т.В. Институциональные аспекты формирования инвестиционных механизмов на современном этапе. Красноярск, 2001.

*Y.A. Chernyavskaya*

## **DEVELOPMENT OF ENTERPRISE MARKETING COMMUNICATION IN SPECIAL ECONOMIC ZONES IN REGIONS**

*Abstract.* The article contains the main theoretical notions, determining the mechanism of enterprise marketing communication in special economic zones. The author considers the most complicated issues, arising in the process of international activity of the marketing mix and gives recommendations how to use the resource potential of the region more efficiently.

**Key words:** marketing communication, marketing business-spheres, marketing business-units, the system of marketing management.

## ЗНАЧЕНИЕ КОНТЕКСТА ПРИ ПОСТРОЕНИИ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Аннотация.* В статье рассматривается методика построения архитектуры предприятия, а также определяется роль концептуального уровня при построении архитектуры предприятия.

*Ключевые слова:* архитектура предприятия, контекст, бизнес-процессы, оптимизация бизнес-процессов.

Любое предприятие в современных рыночных условиях постоянно подвергается влиянию различных факторов внешней и внутренней среды, которые могут привести к неблагоприятным последствиям, ведущим к утрате предприятием устойчивости его финансового положения и в конечном итоге к банкротству. Отсутствие комплексной модели предприятия, которая описывала бы компоненты бизнеса и ИТ в их совокупности и взаимосвязи – одна из основных причин, приводящих к снижению конкурентоспособности предприятия. В связи с этим возникает вопрос об использовании на предприятии методологии, позволяющей оперативно и эффективно взаимодействовать бизнесу и информационным технологиям. Идея оперативного и эффективного взаимодействия бизнеса и информационных технологий стала основой архитектурного подхода.

«Согласно ISO 15704 («Industrial Automation Systems – Requirements for Enterprise-Reference Architectures and Methodologies. 1999») архитектура предприятия должна включать роль людей, описание процессов (функции и поведение) и представление всех вспомогательных технологий на протяжении всего жизненного цикла предприятия. В соответствии с документом «Federal Enterprise Architecture Framework. Dev. by: The Chief Information Officers Council (USA)» архитектура является стратегической информационной основой, которая определяет:

- структуру бизнеса;
- информацию, необходимую для ведения бизнеса;
- технологии, применяемые для поддержания бизнес-операций;
- процессы преобразования, развития и перехода, необходимые для реализации новых технологий в ответ на изменение/появление новых бизнес-потребностей» [3].

«Разработка архитектуры предприятия включает в себя компоненты, связанные с функциональной архитектурой (бизнесом), информационными технологиями и управлением архитектурным процессом» [1].

Можно выделить два основных уровня при построении архитектуры предприятия:



- концептуальный уровень;
- детализацию архитектуры предприятия.

Концептуальный уровень можно представить в виде некоторого общего облика организации, который очерчивает границы ее будущих целей и определяет решения, принимаемые в процессе тактической реализации стратегии.

Концептуальный уровень включает в себя достаточно общие основные понятия, определяющие бизнес, например: продукты и услуги, клиенты, расположение объектов бизнеса. А также формулируется бизнес-стратегия, определяется бизнес структуры организации, ключевые и вспомогательные бизнес-процессы. Фактически данный уровень определяет контекст всей структуры организации.

Описание и уточнение каждого из понятий, изложенных при моделировании концептуального уровня, происходит уже при детализации архитектуры предприятия. Иначе говоря, на данном уровне архитектуры предприятия все те понятия и задачи, которые изложены при построении концептуального уровня, должны быть описаны во взаимосвязи и взаимозависимости друг с другом и доведены до конечного пользователя с целью их реализации.

Следует заметить, что детализация архитектуры предприятия может проходить на нескольких уровнях, в Модели Захмана, например, их пять. Причем на каждом уровне детализации могут использоваться свои модели, описывающие различные предметные области архитектуры.

Когда организация рассматривает аспекты, связанные с изменениями в бизнесе, то традиционен подход к такому анализу «сверху-вниз» в терминах людей и процессов. В то же время традиционные подходы к разработке приложений и даже комплексных информационных систем имеют тенденцию уделять больше внимания идентификации и реализации специфических, функциональных свойств, которые требуются для автоматизации отдельных задач, как бы двигаясь в обратном направлении. Гораздо меньше внимания уделяется тому, как в итоге система в целом будет взаимодействовать с другими системами из этой же и других областей в целях достижения преимуществ для бизнеса организации. В результате появляется разрыв между высокоуровневым бизнес-видением, организационной структурой и информационными системами, которые призваны обеспечивать им поддержку.

Именно для того, чтобы ликвидировать этот разрыв, многие организации и разрабатывают архитектуру предприятия в целом, которая призвана обеспечить единое видение того, как системы (включая автоматизированные системы и области, связанные с ручным трудом) поддерживают и обеспечивают бизнес (основную деятельность) организации. Эффективная архитектура предприятия должна обеспечивать целостный и всеобъемлющий взгляд на следующие аспекты:

- бизнес, включая движущие силы (ключевые факторы), видение и стратегию;

- организационные структуры и сервисы, необходимые для реализации этого видения и стратегии;
- информацию, системы и технологии, которые требуются для эффективной реализации этих сервисов.

Разработка архитектуры предприятия – сложный процесс, поскольку эта концепция включает в себя информационные системы в контексте всей организации. В этой связи большое внимание при построении архитектуры предприятия следует уделять концептуальному уровню, так как именно при его построении формируется будущий «фундамент» организации, и насколько крепок он будет, настолько крепко будет существовать фирма на рынке. Иначе говоря, перед архитектором стоит задача построения предприятия, которое не просто выдержит давление со стороны окружающей его среды, а будет устойчиво развиваться в ней и оказывать существенное влияние на нее. Для этого архитектору необходимо не просто создать общую модель данного предприятия, а учесть все объекты, процессы и их взаимосвязь друг с другом, которые существуют сейчас в данной организации и с которыми организация может столкнуться в будущем.

Например, основным видом деятельности ООО «Рассвет» является оказание юридических услуг. Однако если архитектор при построении концептуального уровня ограничится лишь тем, что просто назовет основной вид деятельности данной организации, основными объектами укажет учредителей организации, клиентов, судебную систему, законодательство, имущество организации, сотрудников организации, опишет бизнес-процессы (поиск клиентов, защита интересов клиента в суде, получение прибыли), т.е. ограничится лишь рамками основного вида деятельности организации, то, вероятнее всего, данная организация в ближайшее время пополнит ряды банкротов. Причина в том, что архитектор не учел объекты, не относящиеся к основному виду деятельности организации, но которыми организация однозначно будет оперировать при осуществлении своей деятельности. В представленном примере это касается объектов налогообложения организации, маркетинга, подбора кадров и т.д.

Построение бизнес-архитектуры начинается с общего обзора ситуации, который предполагает поиск ответов на следующие вопросы:

- Каков внешний контекст деятельности организации?
- В чем состоят основные функции и прибавочная стоимость, которая является итогом деятельности организации?
- Какие сценарии развития бизнеса необходимо учитывать и какова вероятность их реализации?
- Какие необходимы информационные взаимосвязи и процессы обработки информации?

При построении контекста деятельности организации следует учитывать определенные атрибуты.

– Данные – объекты, используемые в деятельности предприятия. На данном этапе достаточно простое перечисление основных объектов, используемых в бизнесе, в том числе определение миссии организации.

– Функции, которые выполняют указанные данные. Суть данного атрибута сводится к последовательной детализации описания того, как миссия предприятия реализуется на уровне отдельных операций.

– Территориальная принадлежность указанных данных. Определяет пространственное распределение компонент системы и сетевую организацию. На уровне планирования бизнеса здесь достаточно определить расположение всех производственных объектов.

– Время совершения операций над данными. Определяет временные характеристики бизнес-процессов и работы системы. На концептуальном уровне представляет собой календарный план.

– Субъекты, оперирующими этими данными. Данный атрибут определяет участников процесса. На уровне планирования бизнеса здесь представлен список подразделений предприятия и выполняемые ими функции.

– Цель существования. Служит для определения мотивации и задает порядок перехода от задач бизнеса к требованиям и элементам информационных систем. Исходной точкой является бизнес-стратегия, которая последовательно транслируется в бизнес-план, затем в правила и ограничения для реализации бизнес-процессов.

Однако концептуальный уровень, предполагает не простое указание информации, представленной выше, а представление ее в структурированной форме, понятной конечным пользователям, например, в виде ER-схемы, т.е. конструкции, выделяющей основные объекты и существующие взаимосвязи между объектами. Пример такой схемы представлен на рисунке.



Взаимосвязь объектов ООО «Рассвет»

Важным свойством отображения информации в виде ER-модели является ее взаимная однозначность, что позволяет строить логические выводы в рамках базы знаний.

Так, на рисунке показана взаимосвязь основных атрибутов, определяющих структуру ООО «Рассвет». Каждый прямоугольник на данном рисунке определяет один из ключевых объектов организации: кадры, заказы, маркетинг, имущество, контрагент, закон, учредителей, государственные учреждения. Все эти объекты взаимосвязаны определенными бизнес-процессами. Например, *учредители* подбирают *кадры*, которые выполняют *заказы*, осуществляют взаимодействие с *государственными органами* по вопросам деятельности организации и занимаются поиском *контрагентов*. Поиск *контрагентов* осуществляется с помощью средств *маркетинга*. При этом деятельность организации ведется в рамках *законодательства Российской Федерации*, и с использованием *имущества* организации, которое сформировали *учредители* организации. И это лишь один пример взаимосвязи объектов на ООО «Рассвет».

«При формировании концептуального уровня следует учитывать следующие факторы:

- архитектура предприятия на данном уровне, по своей сути, разрабатывается высшим руководством, так как именно оно ставит основные цели и задачи, которые необходимо достигнуть организации;

- при построении концептуального уровня важную роль играют исследования и фактические данные о состоянии окружающей среды организации;

- модель архитектуры предприятия должна быть гибкой для возможности ее изменения;

- создание архитектуры предприятия должно приносить пользу и способствовать успеху компании. При этом затраты на реализацию мероприятий должны быть ниже величины выгод от их реализации» [2].

Из сказанного можно сделать вывод, что в современных условиях существования все бизнес-процессы, существующие в организации, а также функции, которые они осуществляют, должны быть грамотно описаны и представлены в виде модели, позволяющей их оптимизировать с целью сокращения издержек. Бизнес-архитектура служит основным инструментом синхронизации потребностей бизнеса и возможностей ИТ. В контексте архитектуры предприятия в целом разработка бизнес-архитектуры состоит в моделировании картины в целом и последующем углублении в тщательно отобранные ключевые бизнес-процессы и информационные потоки, в том числе с использованием таких инструментов, как декомпозиция функций/процессов, анализ бизнес-событий, модели местоположений и модели интеграции. При этом важность формирования концептуального уровня при построении архитектуры предприятия определяется тем, что на данном уровне отражается «скелет» организации, который впоследствии наполняется детализацией объектов и бизнес-процессов.

Однако имеются и трудности, с которыми может столкнуться архитектор. Важной задачей, связанной с использованием этой методологии, является син-

хронное поддержание в актуальном состоянии модели предприятия, созданной архитектором, и практической ее реализации. Это решение достигается за счет:

– автоматизации процессов – там, где видится положительный возврат от инвестиций в технологии (ROI);

– уточнения понимания и формализации описания бизнес-процессов путем формального их моделирования.

Качественная архитектура предприятия обеспечивает сбалансированный анализ фактов об организации и дает руководству способы изучения своих организаций и их функционирования, помогает им формулировать новые стратегии, дает направление в процессе планирования развития для того, чтобы организации соответствовали постоянно меняющимся условиям и приоритетам. Речь идет, конечно, о среднесрочных и долгосрочных горизонтах планирования как с точки зрения бизнеса, так и с точки зрения технологий. Правильно построенная архитектура предприятия обеспечивает быстроту реакции и гибкость, что находит отражение в соответствующих организационных формах, процессах, системах, информации и портфеле прикладных систем.

### *Библиографический список*

1. Данилин А. Архитектура и стратегия. «Инь» и «Янь» информационных технологий предприятия. М., 2011.

2. Голубев М.П., Маклаков, С.В. Эффективное управление компанией: создание организационной структуры на основе анализа бизнес-процессов // Машиностроитель. 2009. № 9.

3. Калянов Г.Н. Построение архитектуры предприятия.

URL: <http://www.management.com.ua/>

*Y.I. Bagalij*

## **THE VALUE OF CONTEXT IN THE CONSTRUCTION OF ENTERPRISE ARCHITECTURE**

***Abstract.** In the proposed article the technique of enterprise architecture, as well as defining the role of the conceptual level in the construction of enterprise architecture.*

***Key words:** enterprise architecture, context, business processes, optimization of business processes.*

## АРХИТЕКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСТРОЕНИЯ ИНВАРИАНТНОГО ШАБЛОНА

*Аннотация.* В статье рассматривается проблема возможности создания инвариантных шаблонов при построении архитектуры предприятия.

*Ключевые слова:* архитектура предприятия, методология построения инвариантного шаблона, процессный подход.

Все без исключений коммерческие организации в современной экономике следуют одним инвариантным шаблонам для бизнеса. В любой индустрии для всех предприятий цель инвариантна – коммерческий успех. Бизнес создается для увеличения клиентской базы, а успех проверяется ростом стоимости активов на фондовом рынке.

Следовательно, если цель любой организации – рост масштабов, т.е. прибыли, то к разработке архитектуры предприятия стоит подойти, не забывая об идее масштабируемости применяемых архитектурных решений.

Определим масштабируемость как способность системы, сети или процесса справляться с увеличением рабочей нагрузки при добавлении ресурсов. Масштабируемость – важный аспект электронных систем, программных комплексов, систем баз данных, маршрутизаторов, сетей и т. п., если им требуется работать под большой нагрузкой. Система называется масштабируемой, если она способна увеличивать производительность пропорционально дополнительным ресурсам. Масштабируемость можно оценить через отношение прироста производительности системы к приросту используемых ресурсов. Чем ближе это отношение к единице, тем лучше. Также под масштабируемостью понимается возможность наращивания дополнительных ресурсов без структурных изменений центрального узла системы.

В системе с плохой масштабируемостью добавление ресурсов приводит лишь к незначительному повышению производительности, а с некоторого порогового момента добавление ресурсов не даёт никакого полезного эффекта. Масштабирование может отличаться по видам: вертикальное масштабирование – увеличение производительности каждого компонента системы с целью повышения общей производительности; горизонтальное масштабирование – есть разбиение системы на более мелкие структурные компоненты и разнесение их по отдельным группам и / или увеличение количества функциональных единиц, выполняющих одну и ту же функцию.

Почему же архитектура предприятия не инвариантна с целью легкого масштабирования? И возможно ли ее сделать таковой? Первым делом необходимо определиться с терминологией и понятием «архитектура предприятия».

Под архитектурой предприятия понимают модель предприятия, представляющую собой детальное описание всех его составных частей и элементов, а также взаимоотношений между ними с позиций процессного подхода, т.е. во времени.

По стандарту ISO 15704 («Industrial Automation Systems – Requirements for Enterprise-Reference architectures and methodologies. 1999») архитектура предприятия должна включать роль людей, описание процессов (функции и поведение) и представление всех вспомогательных технологий на протяжении всего жизненного цикла предприятия.

Архитектура (в соответствии с документом «Federal Enterprise Architecture Framework. Dev. by: The Chief Information Officers Council (USA)») – это стратегическая информационная основа, определяющая: структуру бизнеса, информацию, необходимую для ведения бизнеса, технологии, применяемые для поддержания бизнес-операций, процессы преобразования, развития и перехода, необходимые для реализации новых технологий в ответ на изменение/появление новых бизнес-потребностей [1].

Другими словами, архитектура предприятия – это формализованная модель предприятия, которая возникла в результате интеграции в единое целое таких элементов бизнеса, как идея бизнеса, стратегия, бизнес-портфель, система управления, организационная структура, ИТ-инфраструктура на базе процессного подхода. Термин «архитектура предприятия» возникает из необходимости интегрированного подхода к развитию предприятия с учетом многих аспектов, влияющих на рост. Архитектура предприятия как система взаимосвязанных и формализованных бизнес-процессов, создающих потребительскую ценность и экономическую стоимость, помогает понять связь идеи и стратегии бизнеса с имеющимися ресурсами, с одной стороны, и быстроменяющимися предпочтениями потребителей и моделями поведения конкурентов – с другой. Архитектура предприятия – понятие формализованное. Сложившаяся на предприятиях архитектура может на определенном этапе создавать барьеры для роста, тормозить развитие фирмы, игнорировать важные импульсы, свидетельствующие об изменении среды. Архитектура предприятия, как и архитектура здания, определяет не только надежность функционирования фирмы, но и эффективность протекающих внутри нее процессов (производственных, управленческих, финансовых, инновационных и т.п.).

Согласно ANSI/IEEE Std 1471-2000 архитектура предприятия это – фундаментальная организационная структура системы, воплощенная в ее компонентах, их взаимоотношениях между собой и с окружением, и принципы, управляющие ее построением и эволюцией.

В практике предпринимательской деятельности постоянно совершаются попытки создания бизнес-моделей, способных описывать самые сложные варианты поведения компании в разных ситуациях. Это необходимо прежде всего для целей оптимизация функционирования и долгосрочного прогнозирования

состояния и поведения предприятия, а также для создания адекватной системы обеспечения его устойчивого роста.

Архитектура предприятия традиционно представляется в виде следующих слоев:

- корпоративные миссия и стратегия, стратегические цели и задачи;
- бизнес-архитектура;
- системная архитектура (ИТ-архитектура).

Корпоративные миссия и стратегия определяют основные направления развития предприятия и ставят долгосрочные цели и задачи.

Бизнес-архитектура на основании миссии, стратегии развития и долгосрочных бизнес-целей определяет необходимые бизнес-процессы, информационные и материальные потоки, а также поддерживающую их организационно-штатную структуру.

Системная архитектура определяет совокупность методологических, технологических и технических решений для обеспечения информационной поддержки деятельности предприятия, определяемой его бизнес-архитектурой, и включает в себя архитектуру приложений, архитектуру данных и техническую архитектуру.

Рассмотрим представление согласованных моделей при построении архитектуры.

Сложные системы характеризуются выполняемыми процессами (функциями), структурой и поведением во времени. Для адекватного моделирования этих аспектов в автоматизированных информационных системах различают организационные, функциональные, информационные и поведенческие модели, пересекающиеся друг с другом.

Функциональная модель системы описывает совокупность выполняемых системой функций, характеризует морфологию системы (ее построение) – состав функциональных подсистем, их взаимосвязи.

Информационная модель отражает отношения между элементами системы в виде структур данных (состав и взаимосвязи).

Поведенческая (событийная) модель описывает информационные процессы (динамику функционирования). В ней фигурируют такие категории, как состояние системы, событие, переход из одного состояния в другое, условия перехода, последовательность событий.

Организационная модель описывает подразделения, из которых состоит предприятие.

Все эти модели должны быть соединены в единую систему понятным и непротиворечивым образом. Поэтому даже вопросов простого согласования компонентов системы достаточно для того, чтобы прилагать специальные усилия на уровне формирования архитектуры.

Идея такого согласования состоит в том, что его надо начинать с самых главных характеристик предприятия, рассматривая важнейшие содержательные аспекты. В идеальном случае согласование начинают с конструирования систе-



мы управления предприятием, а именно с создания сбалансированной системы целей и планов. В эту сбалансированную систему целей и планов входят: миссия предприятия, стратегические цели, индикаторы достижения целей и их целевые значения; мероприятия по достижению целей, включая архитектуру информационной системы и информационно-технологическую платформу, а также обновленные бизнес-процессы и оргструктуры; система мотивации работников и планы их профессионального обучения и т.д. Согласование проводят на явно изложенных описаниях предприятия, которые позволяют видеть все существенные взаимосвязи, т.е. на его моделях.

Суть этого метода сводится к формализованному представлению предприятия в виде матрицы.

Строки матрицы отражают уровни представления системы, к ним относятся уровни моделирования, уровни решения проектных задач. Более детально это следующие представления:

- бизнес-среда системы;
- концептуальная модель;
- логическая модель;
- технологическая, «физическая модель»;
- детальная реализация (часто поблочная);
- представление пользователя (эксплуатация).

Выделенные аспекты, столбцы матрицы, фактически отражают разделы обеспечения системы:

- информационное обеспечение (данные);
- функциональное обеспечение (функции);
- коммуникационное обеспечение (сеть);
- организационное обеспечение (структура организации) и т.д.

Описанные разделы обеспечения и уровни представления схемы Захмана являются классификацией сущностей предприятия и его информационной системы.

В строках этой матрицы описываются модели предметной (проблемной) области с позиции различных категорий участников процесса проектирования, к которым относятся представители будущих пользователей системы (заказчиков), проектировщики (консультанты), участвующие в процессе получения и формирования знаний о проблемной области и формулирующие требования к ИС; разработчики и эксплуатационщики ИС.

Проектировщики вместе с заказчиками должны формировать модели предметной (проблемной) области, отражающие содержательную сторону функционирования системы, при этом проектировщики закладывают технологические требования к реализации системы, скрытые от взгляда пользователей.

Подход на основе архитектур Д.А. Захмана [2] не определяет собственно методы построения моделей проблемной области, тем не менее развитые методологии моделирования предметных областей предполагают реализацию принципов последовательной детализации абстрактных категорий: целей, объектов,

функций, организационных единиц и т.д. на уровнях определения требований к системе, их спецификации и реализации.

Возникает вопрос о пользе и механизме использования инвариантных структур при построении архитектуры. Здесь следует заметить, что существует разница между инвариантностью структур и принципами дизайна архитектуры. Принцип дизайна указывает на желаемые, но не точно измеряемые цели, ведущие к ожиданиям, данный подход более логичен. В свою очередь инвариантность подразумевает специфические характеристики, лимитирующие изменения. Так возникают точки привязанности к архитектуре. В зависимости от того, как они возникли, их можно классифицировать на явные и не явные:

– явные ограничения специально внедрены в архитектуру организации с целью создания инвариантности в виде стандартизации;

– не явные появляются неожиданно и могут нести непредсказуемые последствия для развития.

Необходимо признать, что инвариантность может стать одним из бедствий, связанным с построением архитектуры, – «проклятием привязанности». Конечно, что-то должно быть сделано для перемен в имеющейся архитектуре предприятия, так как существующая схема может существенно ограничивать деятельность предприятия в стратегическом плане. Но как «посторонние» в строительстве архитектуры, мы должны уважать имеющиеся связи на предприятии.

Хороший архитектор, конечно, видит полную картинку структуры предприятия со всеми процессами и связями и может заметить сходство с другими предприятиями. Он может знать, что теоретически может стать наиболее приемлемой инвариантной моделью. Но лишь внимательно и глубоко проникнув в тонкости, мы можем заметить, что инвариантность создаст много проблем. В особенности, когда задействованы реальные люди с их привычками и взаимосвязями внутри предприятия. Здесь возникает понимание того, что архитектура предприятия, как бы мы не хотели видеть ее инвариантной и самостоятельной, всегда связана с внутренней политикой предприятия.

Но совершенно очевидна инвариантность подходов к моделированию бизнес-архитектуры предприятия, например, в форме процессного подхода к организации и деятельности предприятия.

### ***Библиографический список***

1. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов. М., 2006.

2. The Zachman Framework for Enterprise Architecture™: A Primer for Enterprise Engineering and Manufacturing by John A. Zachman. Electronic book published. March. 2003. URL: <http://www.zachmaninternational.com>.

## ENTERPRISE ARCHITECTURE: THE POSSIBILITY OF CONSTRUCTING AN INVARIANT TEMPLATE

*Abstract.* The present article considers the problem of the possibility of establishing invariant patterns in the construction of enterprise architecture.

*Key words:* enterprise architecture, methodology of construction an invariant pattern, process approach.

УДК 330.123.3:338.2

П.Н. Крестьяник

## ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

*Аннотация.* В статье рассматриваются динамическая модель управления запасами и вопросы организации выпуска (закупки) товаров таким образом, чтобы на определенном отрезке времени затраты на производство, закупку, оформление и доставку товаров были минимальны; обозначены математические модели управления запасами производимого (закупаемого) товара.

*Ключевые слова:* модель, динамическая модель, математическая модель, товар, производство, задачи.

Задача управления запасами возникает, когда необходимо создать запас материальных ресурсов или предметов потребления с целью удовлетворения спроса на заданном интервале времени (конечном или бесконечном). Для обеспечения непрерывного и эффективного функционирования практически любой организации необходимо создание запасов. В любой задаче управления запасами требуется определять количество заказываемой продукции и сроки размещения заказа.

Рассмотрим математическую модель управления запасами.

### 1. Постановка задачи.

Пусть  $x(t) = (x_1(t), x_2(t), \dots, x_n(t))^T$

– вектор-столбец размерности  $n$ ,  $i$ -я компонента которого  $x_i(t)$ ,  $i = 1, 2, \dots, n$ , – число изделий (товаров)  $i$ -го вида, изготовленных (или закупленных) в момент времени  $t$ ,  $t \in [0, b]$ , здесь и далее  $T$  – операция транспонирования (векторов, матриц);

$y(t) = (y_1(t), y_2(t), \dots, y_n(t))^T$ ,  $y_i(t)$ ,  $i = 1, 2, \dots, n$ ,

– объем (уровень) запасов изделий (товаров)  $i$ -го вида, находящихся на хранении в складских помещениях;

$$d(t) = (d_1(t), d_2(t), \dots, d_n(t))^T, \quad d_i(t), i = 1, 2, \dots, n$$

– величина спроса на изделие (товар)  $i$ -го вида в момент  $t$ ;

$$M(t) = (M_1(t), M_2(t), \dots, M_n(t))^T, \quad M_i(t), i = 1, 2, \dots, n$$

– *максимальная вместимость* складских помещений изделий (товара)  $i$ -го вида в момент  $t$ ;  $N(t) = (N_1(t), N_2(t), \dots, N_n(t))^T$ ,  $N_i(t), i = 1, 2, \dots, n$  – *максимальный объем производства* изделий (товара)  $i$ -го вида в момент  $t$ ;  $q(t) = (q_1(t), q_2(t), \dots, q_n(t))^T$ ,  $q_i(t), i = 1, 2, \dots, n$  – *затраты на доставку* на склад изделия (товара)  $i$ -го вида в момент  $t$ ;  $f(t, x(t), y(t), q(t))$  – *функция  $3n+1$  переменных*, значения которых совпадают со значениями которой совпадают соответственно со значениями затрат на производство (закупку), хранение, оформление, доставку изделий (товаров) в момент  $t$ ;

Согласно введенным обозначениям

$$\int_0^b f(t, x(t), y(t), q(t)) dt \quad (1)$$

суммарные на  $[0, b]$  затраты на производство (закупку), хранение, оформление и доставку изделий (товаров). Кроме того, очевидно, при достаточно малом  $\Delta t$

$$y(t + \Delta t) - y(t) \approx x(t)\Delta t - d(t)\Delta t,$$

$$\frac{y(t + \Delta t) - y(t)}{\Delta t} \approx x(t) - d(t)$$

причем при  $\Delta t \rightarrow 0$  последнее равенство стремится к точному. Допуская, что  $y(t)$  – непрерывно дифференцируемая на  $(0, b)$  вектор-функция, в пределе при  $\Delta t \rightarrow 0$  получим:

$$y'(t) = x(t) - d(t). \quad (2)$$

Цель такой работы – предложить математическую модель управления запасами производимого (закупаемого) товара: изложить соображения, описывающие взаимосвязь указанных величин; указать, какие из них выбираются в качестве управляющих параметров, позволяющих минимизировать критерий (1). Для достижения поставленной цели необходимо, как показывает предварительный анализ, решить несколько вспомогательных задач.

1. Указать способ определения компонент  $d_i(t), i = 1, 2, \dots, n$ , вектора, позволяющий выразить значения компонент через значения других величин, которые можно легко найти (вычислить или спрогнозировать) заранее, поскольку задать в явном виде вектор-функцию  $d(t)$  далеко не простая задача.

2. При задании компонент  $x_i(t), i = 1, 2, \dots, n$ , вектора  $x(t)$  учесть технологию производства (способ закупки) товара.

3. При задании компонент  $q_i(t), i = 1, 2, \dots, n$ , вектора  $q(t)$  учесть объем производства (закупки)  $i$ -го товара, стоимость оформления перевозки.

4. Используя указанные в п. 1–3 взаимосвязи, уточнить вид критерия (1).

2. *Обобщенная динамическая модель управления запасами с непрерывным временем.*

Для решения указанных в п. 1–3 задач введем следующие обозначения и укажем те допущения, которые необходимы при построении указанной модели.

1.  $p(t) = (p_1(t), p_2(t), \dots, p_n(t))^T$  – вектор,  $i$ -я компонента которого  $p_i(t), i = 1, 2, \dots, n$  – стоимость изделия (товара)  $i$ -го вида в момент времени  $t$ .

2.  $u(t) = (u_1(t), u_2(t), \dots, u_n(t))^T$  – вектор,  $i$ -я компонента которого  $u_i(t), i = 1, 2, \dots, n$  – количество приобретенного потребителями в момент  $t$  товара  $i$ -го вида.

3.  $R(u(t)) = R(u_1(t), u_2(t), \dots, u_n(t))$  – функция полезности потребителя [2].

4.  $I_t = I(t)$  – бюджет потребителя товара в момент  $t$ .

5. Имеется  $m$  способов организации производства (закупок) товаров на предприятии. Каждый  $j$ -й,  $j = 1, 2, \dots, m$ , способ в момент  $t$  характеризуется набором (вектором):

$$(b_{1j}(t), b_{2j}(t), \dots, (b_{nj}(t))),$$

где  $b_{ij}(t), i = 1, 2, \dots, m$  – объем выпуска (закупки)  $i$ -го вида изделия (товара)  $j$ -м способом. Упорядочим,  $b_{ij}(t)$  в виде матрицы  $B(t)$  размера  $n \times m$ :

$$B(t) = \{b_{ij}(t)\}, i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, m.$$

6. Обозначим через  $b_i(t)$  вектор-столбец

$$b_i(t) = (b_{1j}(t), b_{2j}(t), \dots, (b_{nj}(t))^T, j = 1, \dots, m.$$

7.  $z(t) = (z_1(t), z_2(t), \dots, z_n(t))^T$  – вектор,  $i$ -я компонента которого  $z_i(t), i = 1, 2, \dots, n$  – стоимость оформления и перевозки с места производства (закупки) до складских помещений изделия (единицы товара), произведенного  $i$ -м способом производства (закупленного у  $i$ -го поставщика).

Согласно введенным обозначениям задача потребительского выбора [2] имеет вид:

$$R(u) = R(u_1, u_2, \dots, u_n) \rightarrow \max_{u_1, \dots, u_n} \quad (3)$$

$$p^T u = p_1 u_1 + p_2 u_2 + \dots + p_n u_n \leq I, \quad (4)$$

$$u_1 > 0, u_2 > 0, \dots, u_n > 0. \quad (5)$$

Пусть  $\bar{u} = (\bar{u}_1, \dots, \bar{u}_n)^T$  – решение задачи (3)–(5). Тогда, очевидно,  $\bar{u} = d; \bar{u}_1 = d_1, \bar{u}_2 = d_2, \dots, \bar{u}_n = d_n$ . Кроме того,

$$x_i(t) = \sum_{j=1}^m b_{ij}(t), \quad (6)$$

или

$$x(t) = \sum_{j=1}^m b_j(t)$$

$$q_1(t) = \sum_{j=1}^m b_{ij}(t) z_i(t),$$

или

$$q(t) = B(t)z(t). \quad (7)$$

Подставляя (6) в (2), (7) в (1), преобразуем эти соотношения соответственно к виду:

$$\int_0^b f(t, \sum_{j=1}^m b_j(t), y(t), B(t)z(t)) dt, \quad (8)$$

$$y'(t) = \sum_{j=1}^m b_j(t) - d(t). \quad (9)$$

Из (6) согласно смыслу введенных обозначений  $M(t)$ ,  $N(t)$  заключаем, что

$$y(t) \leq M(t), \quad \sum_{j=1}^m b_j(t) \leq N(t), \quad b_j(t) \geq 0, \quad j = 1, \dots, m, \quad y(t) \geq 0. \quad (10)$$

$$y(t) \leq M(t), \quad y(t) \geq 0. \quad (11)$$

Задачу управления запасами можно сформулировать следующим образом: организовать выпуск (закупку) товаров, т.е. определить объемы выпуска (закупки) товаров таким образом, чтобы суммарные на отрезке  $[0, b]$  затраты (8) на производство, закупку, оформление и доставку товаров были

минимальными, если запасы на складе изменяются согласно (9) и выполнены ограничения на объем производства (10) и объемы хранения (11).

Формально в векторно-матричной записи задача управления запасами будет выглядеть следующим образом:

$$\int_0^b f(t, \sum_i^m b_j(t), y(t), B(t)z(t)) dt \rightarrow \min$$

$$y'(t) = \sum_{j=1}^m b_j(t) - d(t),$$

$$\sum_{j=1}^m b_j(t) \leq N(t), y(t) \leq M(t), b_j(t) \geq \bar{0}, y(t) \geq \bar{0}, j = 1, \dots, m,$$

где  $d(t)$  совпадает с оптимальным решением задачи (3)–(5) предварительно определяется из этой задачи. Данная задача представляет собой задачу оптимального управления динамическим объектом и может быть решена либо с помощью принципа максимума Понтрягина либо методом динамического программирования (Беллмана).

#### *Библиографический список*

1. Афанасьев В.Н., Колмановский В.Б., Носов В.Р. Математическая теория конструирования систем управления. М., 1998.
2. Кузнецов Б.Т. Математические методы и модели исследования операций. М., 2005.
3. Математические методы и модели исследования операций / под ред. В. А. Колемаева. М., 2008.

*P.N. Krestiyanyk*

## **THE DYNAMIC MODEL OF INVENTORY MANAGEMENT**

***Abstract.** In the proposed article the dynamic inventory model, the organization of production (procurement) of products in such a way that at a certain period of time the cost of production, procurement, execution and delivery of the goods were minimal; designated mathematical model of inventory management produced (purchased) product.*

***Key words:** model, dynamic model, mathematical model, product, production, task.*

## МЕТОДИКА ВЫБОРА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, ПЕРЕДАВАЕМЫХ НА АУТСОРСИНГ

*Аннотация.* В статье рассматриваются вопросы процессного управления организацией, в частности один из альтернативных путей реализации бизнес-процессов – аутсорсинг. При исследовании проблемы аутсорсинга бизнес-процессов возникает четыре класса задач – выбор процессов для передачи на аутсорсинг, выбор модели аутсорсинга, выбор поставщика услуг, организация процесса перехода от традиционной модели работы к модели, использующей аутсорсинг.

*Ключевые слова:* аутсорсинг, виды аутсорсинга, виды взаимодействия предприятий, процессное управление, бизнес-процесс.

Одно из определений аутсорсинга гласит, что это организационное решение, связанное с передачей стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частных бизнес-процессов компании». Таким образом, сущность аутсорсинга заключается в распределении функций бизнес-системы в соответствии с принципом «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». В то же время популярный журнал Wired в своей «Энциклопедии новой экономики» определил аутсорсинг как новую стратегию управления, которая предписывает заниматься не тем, что можешь сделать лучше всего, а тем, что можешь купить выгоднее всего.

Примеров применения аутсорсинга в деятельности предприятий сейчас множество, к наиболее удачным можно отнести опыт японских специалистов, придумавших и реализовавших систему «Точно вовремя» (Just in Time), при которой внешний поставщик (аутсорсер) поставляет материалы (услуги) в строго оговоренное время по утвержденному плану-графику. Применительно к ситуации в российском бизнесе аутсорсинг можно определить как современную методологию создания высокоэффективных и конкурентоспособных организаций в условиях жесткой конкуренции. Очевидно, что важнейшим фактором сохранения конкурентоспособности компании является разделение ее бизнес-процессов на основные и вспомогательные, а затем передача всех вспомогательных процессов и второстепенных функций в управление специалистам в данной области.

В настоящее время большинство западных компаний четко придерживается этого принципа. Область деятельности каждой из них достаточно узка и специфицирована: сбыт, производство, логистика, маркетинг, стратегия [2; 3; 4].



Анализ существующих предложений на рынке аутсорсинга показывает, что на наиболее востребованы следующие направления:

- предоставление услуг по обработке информации (IT-аутсорсинг) – оффшорное программирование, тестирование ПО, электронный бизнес и т. д.;
- аутсорсинг бизнес-процессов (BPO, Business Process Outsourcing) – бухгалтер и финансы, управление персоналом, маркетинг, логистика и транспортные услуги и т. д.

Передача внешним партнерам функций одного или нескольких звеньев цепочки ценности обладает рядом стратегических преимуществ:

- позволяет получить комплектующие или услуги выше качеством и/или дешевле;

- улучшает инновационные возможности компании за счет взаимодействия и партнерства с поставщиками мирового уровня, имеющими большой интеллектуальный потенциал и богатый инновационный опыт;

- обеспечивает большую гибкость компании в случае внезапного изменения рыночной ситуации или потребительских предпочтений: проще и дешевле найти новых поставщиков с необходимыми возможностями и ресурсами, чем перестраивать внутреннюю деятельность компании, ликвидируя одни мощности и ресурсы и создавая новые;

- ускоряет приобретение ресурсов и навыков;

- позволяет сосредоточиться на тех операциях, которые эффективно выполняются силами компании, и тех, которые стратегически целесообразно сохранить под ее контролем.

- поскольку организация-заказчик передает аутсорсеру часть функций, то он имеет возможность сконцентрировать все внимание на основной деятельности организации. Кроме того, ранее задействованные ресурсы организации можно перераспределить и инвестировать в поддержку основного бизнеса;

- дает возможность сокращения штата организации;

- позволяет более качественно выполнять отдельные функции организации специализированными фирмами;

- гарантирует надежность предоставляемых услуг аутсорсером за счет сочетания специализации и опыта, уменьшает риски организации;

- обеспечивает существенные преимущества при сужении бизнеса.

Несмотря на указанные преимущества применения аутсорсинга, компания рискует вывести за свои пределы слишком многие виды деятельности и лишиться части собственных ресурсов и возможностей. В таких случаях компания утратит виды деятельности, которые в течение длительного времени обеспечивали ей успех на рынке [5].

Передача некоторых функций в аутсорсинг нецелесообразна для крупных организаций, поскольку она может привести к потере конфиденциальности информации, к снижению оперативности в предоставлении необходимых сведений для управления организацией. Утечка же конфиденциальной информации обусловит потерю конкурентоспособности фирмы.

Традиционно важен психологический фактор: не каждая фирма доверит внутреннюю информацию посторонней организации.

Также передача на аутсорсинг ряда бизнес-процессов может привести к утрате некоторых видов деятельности, которые в совокупности с основным видом, обеспечивали организации успех на потребительском рынке. Кроме того, после передачи в аутсорсинг многих функций у организации могут возрасти затраты. Стоит заметить, что чрезмерное увлечение аутсорсингом может привести фирму-заказчика в полную зависимость от внешних исполнителей.

Достаточно велик риск убытков из-за низкого качества услуг, ведь аутсорсинг в Российской Федерации только развивается [1]. Кроме того, фирма-аутсорсер, как и любая другая занятая предпринимательством, может разориться, в связи с чем организация-заказчик вынуждена будет воспользоваться услугами нового аутсорсера, а это влечет дополнительные моральные и материальные затраты.

Как было отмечено, к недостаткам аутсорсинга относится и отсутствие контроля за деятельностью организации или специалистов, которые предоставляют услуги. Немаловажным, на наш взгляд, является и тот факт, что по аутсорсингу совсем не проработана российская законодательная база.

Правильный выбор поставщика услуг аутсорсинга и их количество – основные проблемы аутсорсинга.

Выявлен ряд факторов, которые необходимо учитывать при выборе поставщика услуг.

1. **Доверие.** Насколько опытен этот поставщик услуг, т.е. сколько у него клиентов в данный момент?

2. **Надежность.** Удовлетворяет ли этот поставщик услуг требования своих клиентов?

3. **Гибкость.** Работает ли этот поставщик по одному образцу или достаточно быстро сможет удовлетворить наши потребности, а в дальнейшем скорректировать свою работу в зависимости от того, будет ли наше предприятие расширяться или, наоборот, сворачивать свою деятельность?

4. **База навыков.** Есть ли у этого поставщика навыки в сфере ИТ и других областях, которые не нужны нам сейчас, но которые понадобятся в будущем?

5. **Возможность экономии.** Сможет ли этот поставщик услуг предложить большую экономию средств, чем другие поставщики?

6. **Обслуживание.** Насколько высок уровень обслуживания, предлагаемый этим поставщиком, по сравнению с тем, что мы получаем сейчас, или с тем, что предлагают нам другие поставщики?

7. **Навыки управления.** Если наше предприятие расширяется или сворачивает свою деятельность, достаточно ли у поставщика услуг времени, умения и желания для того, чтобы удовлетворить наши потребности?

8. **Кадровая политика.** Какую политику в отношении кадров проводит поставщик услуг и как это скажется на наших сотрудниках?

9. **Навыки перевода.** Насколько эффективно поставщик услуг осуществил

предыдущий перевод сотрудников: придерживался ли он установленного графика; как этот переход повлиял на переведенных сотрудников компании-клиента?

10. **Вопросы, связанные с заключением контракта.** Захочет ли поставщик воспользоваться своим большим опытом и связать нас жестким контрактом или позволит нам внести поправки либо заключить партнерское соглашение?

11. **Внутренняя квалификация и контроль.** Позаботится ли поставщик услуг о том, чтобы мы не потеряли квалификацию и контроль, необходимые для поддержания и расширения деятельности нашего предприятия?

Не менее важна проблема определения числа поставщиков услуг. По этому вопросу есть несколько мнений:

– поставщиков должно быть два-три. В таком случае практически не допускаются перебои в поставке продукции, исключается зависимость от одного поставщика, между поставщиками рождается конкуренция и т.д.;

– один поставщик рассматривается как партнер по бизнесу (стратегия «стройного производства»).

### ***Библиографический список***

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М., 2009.
2. Аутсорсинг бизнес-процессов Советы финансового директора / С.И. Клеменс [и др.]. М., 2006.
3. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. М., 2007.
4. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. М.; СПб., 1998.
5. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. М., 2002.

***V.V. Kolmachevskiy***

## **METHODOLOGY FOR THE SELECTION OF BUSINESS PROCESSES OUTSOURCED**

***Abstract.*** *The article deals with the process management of the organization, in particular one of the alternative ways to implement the business process – outsourcing. In the study of problems of business process outsourcing there are four classes of tasks – for the selection process of outsourcing, the selection of an outsourcing model, the choice of the service provider, the organization of the transition from the traditional model of a model using outsourcing.*

***Key words:*** *outsourcing, outsourcing activities, types of interaction between enterprises, process management, business process.*

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ (ВИЭ)

*Аннотация.* В статье рассматривается и анализируется текущее состояние рынка ВИЭ в России и в мире, выявляются основные причины его возникновения и развития, обосновывается актуальность данной проблемы, выделяются основные препятствия развития данного рынка в России, а также предлагаются пути их преодоления.

*Ключевые слова:* возобновляемые источники энергии, «зеленые» сертификаты, квотирование электроэнергетики, налоговые льготы, традиционные источники энергии, устойчивое экономическое развитие, экологическая безопасность.

Проблема развития возобновляемых источников энергии для мировой цивилизации не нова. Еще древние греки активно использовали ветряную энергию и энергию солнца. Позже во времена Средневековья ВИЭ распространились по всей Западной Европе. Первая индустриальная революция в Европе строилась исключительно на ВИЭ. В России же использование ВИЭ началось гораздо позже, при Петре I [2]. На протяжении длительного времени ВИЭ служили важным фактором развития экономики царской России, однако с приходом Советской власти ситуация изменилась коренным образом: ВИЭ никак не вписывались в советский курс ускоренной индустриализации, так как их отдача была намного меньше, чем отдача атомной энергетики. В погоне за экономическим ростом никто даже не задумывался, какие опасные экологические последствия она может повлечь за собой. Авария на Чернобыльской АЭС послужила своеобразным сигналом к тому, что нужно изменить свою позицию в вопросе развития энергоснабжения.

В настоящее время проблема обеспечения энергетической безопасности и развития ВИЭ приобрела для России особую актуальность. Обладая высокими запасами углеводородного сырья (23 % мировых запасов природного газа и 4–5 % нефти содержится в России) и относительно дешевыми энергоресурсами, мы даже не задумываемся о том, какой вред наносится окружающей среде и какие экономические и экологические последствия может повлечь за собой их расточительное использование. В то время как большинство развитых стран, выбрав низкоуглеродный и энергоэффективный путь развития, осуществляют переход на возобновляемые источники энергии (табл. 1), Россия, игнорируя всевозможные альтернативы, продолжает развитие традиционных источников энергии (ТИЭ) (табл. 2).

Таблица 1

Развитие мировой энергетики, получаемой из ВИЭ [5]

Год	1997	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Установленная мощность ВЭУ, МВт	7 475	18 039	59 322	73 904	90 000	109 000	132 000	160 000

Таблица 2

Динамика темпов роста мощности электростанций России, % к предыдущему периоду [4]

Показатель	1980 к 1970	1990 к 1980	1995 к 1990	2000 к 1995	2005 к 2000	2006 к 2005	2007 к 2006	2008 к 2007	2009 к 2008	2010 к 2009
Все электростанции	157,3	128,9	100,8	98,9	103,0	101,0	101,2	100,6	100,2	101,7
В том числе атомные	1000,0	120,0	105,4	101,8	109,2	100,0	100,0	98,3	100,0	104,3

Переход на использование ВИЭ в мире вполне закономерен по определенным внутренним причинам [9].

1. Экологичность и экобезопасность характеризуется тем, что:

- в отличие от топливной энергетики ВИЭ практически не выбрасывают парниковые газы, оксиды сера и азота;
- в отличие от ядерной энергетики утилизация отслуживших свой срок ВИЭ технически отработана и возможна в короткий срок;
- в отличие от «большой» гидроэнергетики ВИЭ не требует огромных территорий и насильственного переселения людей.

2. Неистощаемость связана с возможностью безграничного использования в сравнении с нефтью, газом, углем, сырьем для ядерной энергетики.

3. Инфраструктурные преимущества близости к потребителю – это возможность децентрализованного размещения (особенно в труднодоступных местах и районах, подверженных экстремальным природным явлениям) и инвестирования различных видов ВИЭ, а в большинстве случаев короткий инвестиционный цикл.

4. Желание не зависеть от импорта энергоносителей. Этот фактор особо важен для европейских стран, не имеющих своих запасов нефти и газа в достаточной степени.

Однако для России, строящей свою экономику по большей части на продаже энергоресурсов (нефтегазовый комплекс обеспечивает 17 % российского ВВП и более 40 % поступлений консолидированного бюджета), помимо прочих внутренних возникают еще и внешние факторы: вполне вероятно, что страны, ориентируемые на ВИЭ, в скором времени, дабы стимулировать развитие более дорогих по сравнению с традиционными видами энергии ВИЭ, введут минимальную долю «зеленой» электроэнергии, используемой в производстве закупаемой продукции (такой опыт уже есть в США и Германии), либо снизят поставки российских нефтепродуктов, что повлечет отрицательные последствия для российской экономики.

Таким образом, отметим, что Россия на сегодняшний момент понимает необходимость внедрения ВИЭ, однако у практической реализации данного плана существует достаточно большое количество проблем. Выделим и проанализируем некоторые наиболее важные проблемы.

1. Огромное количество ископаемого топлива и доминирование традиционного топливно-энергетического сектора в экономике страны. Россия располагает достаточно обширными запасами нефти и газа, поэтому в нашей стране их цена не столь велика в сравнении со странами, не имеющими таких запасов. Следовательно, огромные запасы и относительная дешевизна ТИЭ создают ложное мнение о том, что не имеет смысла тратить огромное количество денег, времени и усилий на развитие в стране ВИЭ.

2. Мнение о высокой себестоимости электроэнергии из возобновляемых источников. Топливо-энергетический комплекс России – «лакомый источник богатства для многих предпринимателей, следовательно, дабы сохранить свои позиции на этом рынке, они умышленно вводят население в заблуждение, указывая на огромную себестоимость и невыгодность ВИЭ, при этом умалчивая тот факт, что с развитием ВИЭ в мире альтернативная энергетика будет только дешеветь, а традиционная дорожать. С 2000 г. цены на электроэнергию выросли более чем в 10 раз. И согласно прогнозу Минэкономразвития РФ стоимость кВт/ч на 2013 – 2038 гг. будет увеличиваться на 10 % ежегодно, в то время как ВИЭ будут только дешеветь [3].

3. Лоббирование интересов крупных организаций. Дело в том, что доходная часть нашего бюджета строится в основном за счет экспорта нефти и газа (около 50 % от всех поступлений в бюджет составляют доходы от нефтегазового сектора экономики) [10]. Следовательно, ТЭК нашей страны – это бесконечный источник доходов не только для предпринимателей, но также и для государства, которое может позволить себе безбедное существование только за счет торговли энергоресурсами.

4. Субсидирование традиционной энергетике. Как и во многих промышленных государствах, в России широко применяется практика финансирования из государственного бюджета традиционных отраслей экономики, в том числе ядерной энергетике и энергетике на ископаемом топливе.

Ярким примером государственной поддержки угольного проекта является освоение Элегестского месторождения в Республике Тыва. В декабре 2007 г. этот проект был внесен Правительством РФ в перечень инвестиционных проектов, которые получают финансовую поддержку Инвестиционного фонда РФ. Из общего объема финансирования проекта до 2011 г. в размере 132 млрд р. на долю государственного инвестиционного фонда придется 37,7 %. В апреле 2008 г. на Элегестском месторождении были добыты первые тонны угля [6]. Еще больше Правительство тратит на поддержку ядерной энергетики. Объем бюджетного финансирования программы строительства АЭС составляет 100 млрд р. Причем эта программа до сих пор не обеспечена производственными мощностями реакторостроения. Стоимость программы радиационной безопасности АЭС – 100 млрд р. [9].

5. Нехватка специалистов. В настоящее время в области ВИЭ заняты более 500 тыс. человек. Причем большую часть составляют ученые и инженеры из Германии, Норвегии, США. Во всем мире готовят квалифицированных специалистов в области ветро-, гидро-, солнечной энергетики. Однако в России таких специалистов крайне мало. Поэтому для перехода к практическому использованию ВИЭ необходимо создать мощную теоретическую базу, а также подготовить специалистов в этой области.

6. Представления о национальной безопасности. Сегодня экономика нашей страны полностью построена на экспорте энергосырья. Ни одна другая отрасль не приносит столь высокого дохода. Поэтому Россия всячески старается пренебрегать и не замечать ВИЭ, не понимая, что механизм перехода на ВИЭ в мире уже запущен, и мы так или иначе будем вовлечены в этот глобальный процесс. Однако от того, насколько быстро мы осознаем необходимость перехода к ВИЭ, зависит национальная безопасность нашей страны.

Оптимальное использование ВИЭ имеет большое значение при проведении рациональной энергетической политики. ВИЭ имеют высокую эффективность, основными составляющими которой являются экономическая, социальная и экологическая.

Основная цель внедрения ВИЭ состоит не в замещении энергоисточников на органическом топливе, а в сокращении производства энергии на них и, как следствие, экономии топлива и снижении выбросов вредных продуктов его сгорания в атмосферу. При этом экономическая эффективность определяется прежде всего объемами вытесненного органического топлива [1]. Необходимость перехода к использованию ВИЭ, на наш взгляд, требует создания мощной системы экономического стимулирования развития рынка ВИЭ.

1. Гарантированные тарифы на подачу энергии в сеть. Эти тарифы – наиболее эффективный вид стимулирования использования ВИЭ посредством ценового регулирования. В Европе в настоящее время 21 страна использует этот механизм. Суть его состоит в следующем: поставщики энергии обязаны закупать энергию от возобновляемых источников в первую очередь и по фиксированным ценам. Цена зависит от типа, мощности и месторасположения генери-

рующего объекта и устанавливается на 20 лет. При этом поставщик (сбытовая компания) закупает электроэнергию ВИЭ по более высоким ценам, чем продает потребителям. Разница субсидируется либо за счет надбавки к цене для потребителя (Дания, Германия), либо за счет бюджета (Испания).

Данный метод стимулирования не новый, так как давно применяется в мировой практике. Дания была первой страной, использовавшей этот подход. Государство ввело систему гарантированных цен на подачу электроэнергии с ветряных генераторов в общую сеть. Это было интересно для инвесторов и привело к буму строительства ветряных турбин. Позже, когда было решено, что количество ветряных генераторов стало достаточным, Дания отказалась от гарантированных тарифов, и с 2003 г. в стране практически прекратилось строительство новых ветряных генераторов.

Германия позаимствовала данную модель и достигла на данный момент больших результатов. В Германии тариф для закупки электроэнергии у мелких владельцев ветряков и солнечных батарей составляет в среднем 20 центов за киловатт-час, а розничный (для населения) – 21,1 цент. Общий прирост тарифа в 2008 г. составил 1,1 цента за киловатт-час. В результате средняя немецкая семья доплачивала на поддержку ВИЭ чуть больше 3 евро в месяц. В 2009 г. европейские цены на солнечные батареи снизились. Соответственно гарантированный тариф с 1 января 2010 г. в Германии снижен более чем на 10 %. Инвесторы спешили установить запланированные оптоэлектрические мощности до 31 декабря 2009 г., поэтому производители солнечных батарей весь 2009 г. работали с полной загрузкой. С ростом доли ВИЭ в энергопотреблении объем субсидируемых закупок электроэнергии растет, но сумма разности между закупочным и отпускным тарифами (и сумма субсидий на один киловатт-час) падает. Общая сумма субсидий для ВИЭ в 2008 г. составила 4,5 млрд евро. Экономический эффект составил: за счет снижения импорта газа и угля 2,7 млрд евро, за счет устранения экстерналий 2,9 млрд евро. С учетом создания рабочих мест в отраслях новой энергетики перекрестное субсидирование ВИЭ дало прямые выгоды экономике Германии [9].

2. Инвестиционный налоговый кредит. Суть данного метода заключается в следующем: компании-производители электроэнергетики, работающие на основе ВИЭ, на первоначальном этапе своей работы (т.е. до момента окупаемости 20–25 лет) получают от государства своеобразный беспроцентный кредит в размере суммы, необходимой для покрытия оставшихся ежемесячных расходов. Эта мера необходима для того, чтобы компании не разорвались на этапе создания, так как до момента окупаемости они находятся в весьма шатком и неустойчивом положении и могут быть легко вытеснены с рынка. Данный кредит расходуется на покрытие издержек производства, а также на поддержание цен на электроэнергию на минимальном уровне (данный аспект имеет особое значение, так как основной проблемой проникновения электроэнергии на основе ВИЭ на российский рынок является высокая цена). Таким образом, государ-



ство поддерживает начинающие компании-производители на основе ВИЭ, защищая их от банкротства.

3. Налоговые льготы. Если наше государство выберет курс на развитие на основе экологически чистых технологий и использования ВИЭ, то это можно сделать только при помощи налогов. Постепенное их увеличение для компаний, использующих ТИЭ, и сокращение или даже частичное освобождение для компаний, работающих на основе ВИЭ, – это единственный путь постепенного замещения рынка ТИЭ рынком ВИЭ.

4. Налоговые льготы в отношении сроков амортизации. Еще одной налоговой льготой может служить ускоренная амортизация. Эта мера позволит увеличить скорость оборота возмещенной стоимости основного капитала и даст предпринимателю большую массу прибыли.

5. Квоты на закупки электроэнергии от ВИЭ. Данный механизм стимулирования предусматривает: поставщик электроэнергии должен доказать, что определенная (установленная правительством) квота реализуемой электроэнергии была произведена за счет ВИЭ. Если поставщик не выполняет свою обязательную квоту по использованию ВИЭ, к нему применяются санкции. Системы квот в настоящее время используются в Бельгии, Италии, Румынии, Швеции, Польше, Великобритании, Индии. Хотя данная система обеспечила реализацию большого числа крупных проектов, в целом, можно сказать, что система квот значительно уступает системе гарантированных тарифов на подачу энергии в сеть.

6. Торгуемые «зеленые» сертификаты. Одной из форм учета выработки электроэнергии и применения квот являются торгуемые «зеленые» сертификаты. Производители электроэнергии от ВИЭ получают от уполномоченного органа «зеленые» сертификаты за проданную в сеть электроэнергию, а остальные (в разных странах генерирующие компании или же сбытовые организации) должны их выкупать, если они не выполнили свои обязательства по поставке определенного количества энергии от ВИЭ.

Цены на сертификаты в ряде государств зависят от спроса и предложения, в других регулируются государством и варьируются в широких пределах – от 1 до 50 дол. /МВт·ч.

В Швеции и Нидерландах действует система GGuarantees of Origin, позволяющая производителям электроэнергии от ВИЭ получать гарантированную надбавку к цене за проданную электроэнергию.

Кроме сертификатов, выпускаемых согласно требованиям государства, в Европе, США, Канаде, Японии, Южной Африке существуют добровольные рынки «зеленых» сертификатов. В России установленная законодателем система, предусматривающая для «зеленой» энергии надбавку к оптовой цене, ближе к системе торгуемых сертификатов. Однако механизм определения величины надбавки к цене до сих пор четко не определен.

Энергетическая безопасность и устойчивое экономическое развитие – главные проблемы, с которыми в XXI в. столкнулась не только Россия, но и

весь мир. Сегодня большинство развитых стран уже осознало, что безальтернативное абсолютное использование ТИЭ – это тупиковый вариант развития как с точки зрения экологического, так и экономического аспекта. Россия же не может признать тот факт, что времена нефти и газозависимости одних стран от других уже давно прошли. Формируя свой бюджет за счет ТЭК, она долгие годы всячески игнорировала мировой рынок ВИЭ. Однако сегодня наступил тот момент, когда дальше этого делать уже нельзя. Независимо от нашей воли, мы являемся частью глобальной экономической системы и должны подчиняться тем правилам, которые в ней установлены. Предложенная конкретная система стимулирования развития рынка ВИЭ в современных условиях строится на главенствующей роли государства в данном экономическом процессе, так как именно оно сегодня может кардинально повернуть курс нашего развития на новый цивилизованный уровень. Анализ перспектив использования ВИЭ показал, что важно сформулировать государственные ориентиры, определяющие масштабы и сроки внедрения ВИЭ в регионах страны, исходя из экономических и экологических критериев, а также необходимо принятие стимулирующего законодательства для ВИЭ.

Краснодарский край относится к региону, где для энергообеспечения целесообразно использовать альтернативную энергетику. Если проследить распределение солнечной энергии между регионами России, то можно отметить, что количество солнечной энергии в Краснодарском крае одно из максимальных. Кроме того, по числу солнечных дней в году (более 250) он уверенно опережает Германию и Норвегию, где солнечная энергия используется как один из основных источников энергии. Можно предположить, что благоприятность климатических условий в Краснодарском крае позволит ему одному из первых начать развивать рынок ВИЭ. В настоящее время примеры использования солнечной энергии в Краснодарском крае уже есть: так к 2015 г. Германская DPUIInvestmenGmbH совместно с московским НПО «Квант» планируют реализовать в Динском районе Краснодарского края инвестиционный проект по производству солнечных батарей. В одном из интервью директор немецкого холдинга отмечает, что рассчитывает на дальнейшее сотрудничество [7].

Итак, можно с уверенностью сказать, что несмотря на сопротивление государства и компаний-энергогигантов нашей страны, о ВИЭ сегодня уже говорят и даже локально используют. А государство, в свою очередь, понимает, что дальше игнорировать мировую тенденцию перехода на ВИЭ больше нельзя. Таким образом, в сложившейся ситуации для него целесообразно взять ситуацию под свой контроль и начать координировать эти процессы с помощью механизма стимулирования.

#### *Библиографический список*

1. Бобров А.В., Тремясов В.А., Чернышов Д.А. Энергоснабжение изолированных потребителей северных районов Красноярского края на базе возобновляемых источников энергии // Инновации. 2009. №3.

2. Журавлев А.Б. Альтернативная энергетика и промышленность // Экология и жизнь. 2010. №109.
3. Информационный портал «Вести». URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=945965>
4. Информационный портал БиблиоФонд. URL: <http://www.bibliofond.ru>
5. Мировая ветроэнергетика. Состояние и перспективы развития. <http://do.gendocs.ru/docs/index-365674.html>
6. Объединенная Промышленная Корпорация. URL: <http://www.opk.ru/>
7. Сервис почтовых рассылок: URL: <http://www.content.mail.ru>
8. Солнечная энергетика. Оборудование, обзоры, описания, статьи, схемы. URL: <http://www.suncollector.ru>
9. Шкрадюк И.Э. Тенденции развития возобновляемых источников энергии в России и мире. М., 2010
10. Электронный журнал «Вокруг газа». URL: <http://www.trubagaz.ru>

*V.V. Suvorova, I.V. Shchegoleva*

## PROBLEMS OF DEVELOPMENT RENEWABLE ENERGY SOURCES MARKET

**Abstract:** *In proposed article the current state of renewable energy in Russian and foreign market are described and analyzed; main causes of its origin and development are identified; main obstacles of the development of this market in Russia are discovered, and ways of overcoming them are suggested.*

**Key words:** *renewable energy sources, «Green» certificates, electricity quotas, tax incentives, traditional energy sources, sustainable economic development, environment and security.*

УДК 336.71

*С.М. Геворкян, М.В. Геворкян*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАТИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Аннотация.** *В статье уточнен понятийный аппарат в области инноваций и банковских инноваций и их соподчиненность. На основе изучения исследований экономистов в области инноваций выявлено, что банковские инновации – создание банковского продукта с новыми потребительскими свойствами либо качественно нового продукта. В статье анализируются инновационные аспекты банковской деятельности на российском финансовом рынке.*

**Ключевые слова:** *инновации, банковские инновации, новый банковский продукт, новые банковские услуги, управление инновационными процессами.*

Переход России на инновационный путь развития кардинальным образом изменил процессы развития финансового рынка и коммерческих банков, в частности, придав им инновационную направленность. В таких условиях существенное конкурентное преимущество получают те кредитные организации, которые способны разрабатывать и внедрять не только новые технические средства и технологии, но и модернизировать формы организации банковского бизнеса, новые методы работы на рынке, новые товары и услуги, финансовые инструменты, т. е. осуществлять инновационный процесс.

Инновации на современном этапе мирового развития – это не только стратегически важный фактор экономического роста. Можно сказать, что инновации сегодня стали сутью современного развития во всех сферах экономики.

Вместе с тем следует отметить, что в условиях преобразований отечественной и мировой экономики вопросы методологии инновационной среды в банковской сфере требуют дальнейшего развития и доработки. В частности, дискуссионными остаются взгляды на сущность и содержание банковских инноваций. Кроме того, в работах большинства ученых-экономистов недостаточно внимания уделяется методическим подходам к производству и распространению банковских инноваций.

Вышеперечисленное свидетельствует о необходимости проведения теоретического изыскания в области инновационных процессов в банковском секторе. Анализ литературных источников и научных исследований позволил нам уточнить понятия «инновации» и «банковские инновации» и их соподчиненность. Классическими являются определения инновации, данные П. Друкером и Б. Санто. Так, по мнению П. Друкера, «инновация – особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг» [5]. Б. Санто определяет инновацию как общественный, технический, экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентируется на экономическую выгоду, на прибыль, её появление на рынке может принести добавочный доход [8]. Российские учёные, такие как Л.С. Бляхман, коллектив авторов под руководством П.Н. Завалина, в своих работах также касаются вопросов анализа понятия «инновации».

Инновация базируется на новаторской идее (изобретении, открытии), и эта идея направлена на создание в общем смысле более эффективного способа производства, позволяющего использовать имеющиеся ресурсы с большей пользой, чем способы, доступные на данном этапе развития общества. Но идея отнюдь не главное условие появления инновации, не менее важен процесс реализации идеи на практике. История показывает, что множество гениальных открытий и изобретений не были приняты эпохой, в которой они появились, поэтому не были воплощены в жизнь и не стали инновациями.

Зарождение и последующее развитие инновации предполагает совмещение новаторской идеи и процесса её внедрения в жизнь, причём оба аспекта в рав-

ной степени важны. В современной экономической литературе можно выделить следующие направления исследования инноваций, которые определяются спецификой целей исследований и специализацией авторов:

- инновации как ступени развития производительных сил (Т.В. Яркина);
- инновации как процессы изменения в системе (В.Б. Тарасов);
- инновации как нововведения, продукт (Э.А. Уткин, Г.И. Морозов, Н.И. Морозова);
- инновации как результат освоения новшеств (П.Н. Завлин, Р.А. Фатхутдинов, Д.В. Соколов, А.Б. Титов, М.М. Шабалов);
- инновации как деятельность по принятию рискованных решений в условиях неопределенности, направленных на любую выгоду (А.И. Ракитов);
- инновация как первое коммерческое использование новой технологии (организации, продукции), вызывающее структурные изменения (Л.С. Бляхман) [3; 6].

На наш взгляд, можно выделить пять подходов, согласно которым теория инноваций формировалась, и поставить в соответствие каждой группе определений ту или иную обобщающую ключевую характеристику (см рисунок).

В настоящее время целесообразно определить инновацию как конечный результат научно-технической деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции (либо в виде нового технологического процесса), направленной на лучшее удовлетворение имеющихся потребностей или формирование новых

Таким образом, мы видим, что подходы к трактовке инноваций многообразны. Вместе с тем на основе широкого подхода к их определению становится возможным в системе всех инноваций выделить банковские.

Необходимо отметить, что процесс инноватизации существенным образом затронул банковский сектор и как область приложения (объект) инноваций и как фактор, способствующий их внедрению в экономику в целом. Инновации в банковской системе обусловлены прежде всего объективными процессами, происходящими в глобальной финансовой системе, и охватывают все стороны деятельности банка: от разработки концепции до ее практической реализации.

Для адекватного понимания сущности банковской инновации и изучения проблем ее активизации в России рассмотрим содержание данного понятия.

Определение содержательной сущности банковских инноваций – достаточно сложный процесс. В экономической литературе нет однозначного его толкования. Изучением этой темы уже долгое время занимается достаточно узкий круг исследователей. Однако следует отметить, что в западной литературе обычно используется термин не «банковские», а «финансовые инновации», под которыми понимаются нововведения в финансовых инструментах, банковских продуктах и технологиях.

В российской экономической науке проблемы инновационной деятельности банков, их сущности, классификационных признаков, форм проявления

рассматриваются такими учеными, как И.Т. Балабанов, Е.А. Золотова, А.В. Калтырин, В.С. Викулов, П.В. Семикова и др.

Систематизация взглядов на сущность банковских инноваций позволила нам выделить два уровня в подходах к ее пониманию: рассмотрение категории в узком и в широком смысле этого слова.

В первом случае инновация отождествляется с созданием ранее не существовавших (улучшенных) услуг либо продуктов. Так, по мнению И.Т. Балабанова, «банковская инновация – это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка», а под инновационной деятельностью понимается при этом «системный процесс создания и реализации инноваций». Определение банковских инноваций в данной трактовке исходит из довольно узкого понимания понятия инновации как результата определенной деятельности, а также фактически разделяет банковские инновации на две группы:

- новый банковский продукт – материально оформленная часть банковской услуги, имеет вид вещи, предназначенной для продажи;

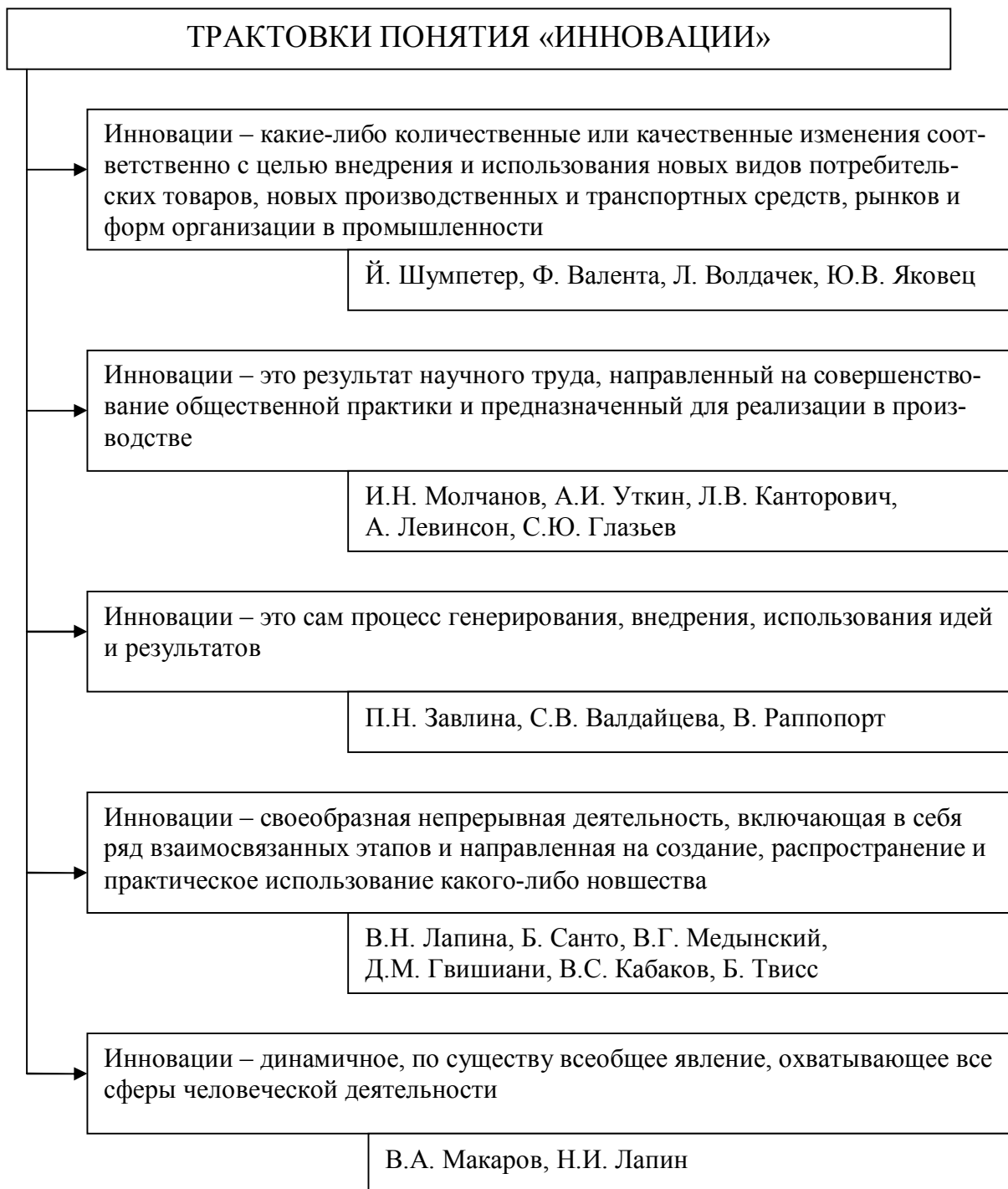
- новая банковская операция – отличаются неосязаемой формой. Чтобы быть проданной, банковская операция должна быть материализована. Формой материализации банковской операции является какой-то определенный документ. Этот документ представляет собой уже банковский продукт [1].

Примерно такую же точку зрения разделяют в своих работах и другие исследователи: Е.А. Золотова, А.В. Калтырин, В.С. Викулов, П.В. Семикова.

Так, В.С. Викулов отмечает, что применительно к банку имеется в виду создание банковского продукта, обладающего более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемым ранее, либо создания качественно нового продукта, способного удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциального покупателя, либо использование более совершенной технологии создания того же банковского продукта [4].

П.В. Семикова определяет банковские инновации как реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка [9].

В широком смысле инновацию можно определить как систему разноаспектных нововведений в любой сфере функционирования банка, обладающих определенным положительным экономико-стратегическим эффектом. Такой точки зрения придерживается О.И. Лаврушин, определяя банковские инновации «как синтетическое понятие о деятельности банка, направленное на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли» [2]. Данное определение несколько более широко рассматривает банковские инновации, учитывая целевую направленность инновационной деятельности. Оно предполагает разделение банковских инноваций на две составляющие:



Трактовки понятия «инновации» у различных авторов

– новая банковская услуга – деятельность по оказанию помощи или содействия клиенту в получении прибыли, способность приносить дополнительный комиссионный доход (носит незавершенный характер);

– новый банковский продукт – комбинированная или нетрадиционная форма банковского обслуживания, создаваемая на основе маркетинговых исследований потребностей рынка.

Учитывая разные мнения экономистов, сформулируем определение банковской инновации с учётом тех изменений, которые произошли в банковском бизнесе. Банковские инновации – это доведённые до клиентов и принятые ими новые или кардинально изменённые банковские продукты, новые банковские услуги и услуги более качественного уровня, представленные на основе использования современных инфокоммуникационных технологий, внедрённые в банковский процесс организационные и информационные технологии, позволяющие банку напрямую или опосредованно получать экономический или социальный эффект.

В отличие от приведенных пониманий сущности банковских инноваций из определения исключены термины «операции» и «сделки», использование которых, с одной стороны, не оправдано для исследования инновационных процессов в банке согласно клиентоориентированной концепции его деятельности, с другой – в банковской технологии как составной элемент используется операция. К банковским инновациям, безусловно, следует относить банковские услуги, причём не только новые, но и ранее предлагаемые, в том случае, если способы их получения клиентами изменились, что привело к улучшению качества их предоставления (Интернет-банкинг). Прибыль, о которой идёт речь в определении, получает банк как вознаграждение за риск ведения инновационной деятельности, инновационная деятельность банка не может быть нацелена на «содействие в получении прибыли клиентами банка», как это утверждают некоторые авторы ранее сформулированных определений исследуемой дефиниции.

Итак, применительно к особенностям банковского сектора предлагаем сформулировать обобщенное понятие «инновации», которое охватило бы весь спектр значений данного понятия:

– банковские продукты, обладающие более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемыми ранее, способные удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциальных покупателей;

– освоение новых рынков предоставления услуг как за счет расширения географии деятельности банка, так и за счет наращивания потребительской линейки продуктов;

– технологии деятельности («инновационные банковские технологии»), повышающие производительность банковской деятельности и расширяющие спектр данной деятельности, в том числе за счет развития и совершенствования инструментов предоставления банковских услуг;

– спектр инновационных инвестиционных услуг и инновационных систем управления кредитной организацией, мониторинга кредитного риска и качества обслуживания;



– создание новых организационных структур, обеспечивающих рост и экономическую эффективность деятельности банков с точки зрения финансовых результатов, в том числе за счет рационального расширения деятельности банковских структур, исходя из объемов рынка потребления [3; 7].

Следует отметить, что банковским инновациям свойственны следующие особенности:

– короткий жизненный цикл инновации (эта характеристика относится в первую очередь к инновационным банковским продуктам);

– высокая скорость распространения наиболее успешных инноваций банковского бизнеса;

– минимальные затраты на научные, особенно теоретические, исследования, связанные с разработкой банковских инноваций;

– цепной характер инноваций, т.е. одна инновация порождает необходимость и возможность создания другой для более полного удовлетворения потребностей клиентов.

На сегодняшний день разработка и внедрение банковских инноваций стали уже привычной деятельностью коммерческих банков, в которой можно выделить четыре основных этапа.

Первый этап – сбор и обработка информации о состоянии рынка, анализ данных о потенциальных потребностях в новых банковских продуктах и услугах.

Второй этап связан с разработкой инновационной стратегии кредитной организации, концепции нового продукта и технологии его внедрения на рынок банковских услуг (подготовка документов, разработка технологии банковских операций, обучение сотрудников, определение способов внедрения продукта (услуг) в рыночную среду, испытание качества продукта среди клиентов).

На третьем этапе идет организация продвижения инновационного продукта (услуги) и его продажа клиентам. Ключевыми факторами успеха на данном этапе являются:

– правильный выбор политики ценообразования;

– определение каналов товародвижения;

– учет жизненного цикла банковского продукта (стадия внедрения, стадия зрелости, стадия спада).

Четвертый этап – завершающий. Банки оценивают свою инновационную деятельность, а именно, результаты реализации инновационных продуктов (услуг) и анализируют выбранную инновационную стратегию.

Как известно, процесс формирования и использования банком нововведений – сложная, комплексная проблема, пронизывающая такие функциональные стороны, как планирование, разработку проектов, маркетинг, производство. Ни у кого на данный момент не вызывает сомнений взаимосвязь инновационного потенциала банка и его конкурентных позиций. Современный банк оперативно реагирует на складывающиеся в рыночной среде тенденции, периодически не просто ориентируясь на клиентуру, а и формируя у нее определенные стимулы

и потребности, обуславливающие быструю реакцию на нововведения банка. Сейчас практически для любого банка актуален вопрос способности своевременно и энергично инициировать инновационные процессы и управлять ими, так как это наряду с вопросами конкурентной позиции становится критерием выживания банка на рынке.

Практика функционирования зарубежных банков показывает, что все основные достижения на рынке банковских продуктов связаны с формированием внутри самого банка целостной системы управления инновациями. В данной инновационной структуре применяются соответствующие методы управления, когда достигают высокой степени интеграции принципы технологического развития и общие стратегические планы, а перспективы экономического роста напрямую связаны с формированием или проникновением в новые сферы бизнеса и разработку новых банковских продуктов.

Создание эффективных организационных структур управления инновационными процессами в банке обычно проходит несколькими способами. В одном случае в банке формируется отдельное структурное подразделение, нацеленное на разработку нововведений и согласование этого процесса с долгосрочными планами развития банка. Второй способ подразумевает интеграцию и координацию инновационного потенциала всех подразделений банка и создание внутри него механизма, позволяющего слаженно проводить разработку и внедрение нововведений. В настоящее время банки могут использовать и комбинацию приведенных вариантов создания контроля над инновационными процессами, меняя их приоритеты по мере необходимости. Тем не менее оба способа подтверждают, что процесс разработки и внедрения инноваций в банковской деятельности носит не эпизодический, а системно организованный и управляемый характер.

Для инициирования управляемой инновационной деятельности, направленной на развитие успешного функционирования банка, и создания условий эффективного ее осуществления необходимо руководствоваться следующими принципами:

1) создание стимулов для определения тенденций и кристаллизации идей, потенциально являющихся предпосылками для инновационных разработок (данный принцип относится в основном к действиям руководящего состава банка);

2) сознательная недогрузка интеллектуального потенциала банка в расчете на спонтанное возникновение идей и предложений, которые могут благотворно сказаться на развитии продуктового ряда банка;

3) оптимизация уровней управления (в сторону сокращения) с целью ускорения цикла любого инновационного процесса;

4) минимизация сроков разработки и внедрения банковских продуктов не путем уменьшения количества стадий инновационного процесса, а координированием нескольких параллельно идущих процессов во избежание «эстафетного» эффекта;

5) ориентирование всей инновационной деятельности банка на потребителя создаваемых банковских продуктов с возможностью тотального контроля за первыми шагами внедрения инноваций.

В свете изложенного современная практика инновационной деятельности кредитных организаций выглядит следующим образом: значительный разброс возможностей участников рынка банковских продуктов (банков и небанковских организаций) напрямую влияет и на протекающие инновационные процессы. Для выживания в современных условиях, т.е. создания и реализации спектра продуктов, потенциально востребуемых на рынке, одному банку иногда недостаточно собственных мощностей, финансовых ресурсов и инновационного потенциала. Поэтому в сфере инновационного управления банковской деятельностью отмечено появление межструктурных образований, получивших формы долгосрочных стратегических союзов, партнерских соглашений и т.д., подразумевающих реализацию целого ряда совместных мероприятий на постоянной основе или для осуществления однократных инновационных проектов. В процессе их осуществления происходит обмен ноу-хау, имеющимися базами данных, использование совместных площадей, совмещение технологий, коммуникационных сетей и т.п.

Таким образом, постепенно реализуется идея превращения любого коммерческого банка в финансовый супермаркет, в котором клиент может приобрести необходимый пакет услуг, не прибегая к сложным манипуляциям с раздельным использованием собственных финансовых ресурсов. Время небольших специализированных банков проходит. И в современных условиях, когда стандартным набором услуг нельзя удивить искушенного потребителя, возникает потребность в создании новых, специфических, индивидуальных банковских продуктов, внедрение которых знаменует переход на новую ступень развития рынка финансовых услуг в целом.

В заключение можно отметить, что нововведения преобразуют банковскую деятельность таким образом, что в корне меняется облик современного банка, его инструменты, способы общения с клиентами. На российском финансовом рынке постоянно появляются самые разнообразные новые банковские продукты и операции, что обусловлено в основном тремя причинами:

- непрерывным движением предпринимательской мысли и стремлением обойти конкурентов;
- периодически возникающим кризисом в банковской сфере, что стимулирует работу финансовой мысли и повышает финансовую устойчивость банка;
- функционированием финансового рынка в зарубежных странах, что дает информацию о банковских нововведениях за рубежом.

Чтобы в новом веке выдержать конкуренцию и войти в международную финансовую среду, российские коммерческие банки должны активно и быстро внедрять банковские инновации, т.е. проводить ускоренную инноватизацию.

### *Библиографический список*

1. Банки и банковское дело / под ред. И.Т. Балабанова. СПб., 2001.
2. Банковский менеджмент / под ред. О.И. Лаврушина. 3-е изд. М., 2009.
3. Бархатов И.В. Особенности инновационных банковских услуг // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: экономика. Вып. 34. 2011. №32.
4. Викулов В.С. Типология банковских инноваций // Финансовый менеджмент. 2004. № 6.
5. Друкер П. Бизнес инновации. М., 2009.
6. Иванова О.В. Классификация банковских инноваций // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. 2010. №1.
7. Кондрашов В.А. Тенденции развития банковских инноваций в современной России// Российское предпринимательство. 2012. №8.
8. Санто Б. Инновации как средство экономического развития. М., 1990.
9. Семикова П.С. Банковские инновации и новый банковский продукт // Банковские технологии. 2010. №11.

*S.M. Gevorkyan, M.V. Gevorkyan*

## **THEORETICAL ASPECTS OF INNOVATIZATION BANKING ACTIVITY**

***Abstract.** The authors refined conceptual framework for innovation and banking innovations and their subordination. This article is based on the study of research in the field of innovation and the authors found that banking innovation – the creation of a banking product with new consumer features or quality of the new product. The paper analyzes the innovative aspects of banking activities on the Russian financial market.*

***Keywords:** innovation, banking innovation, a new banking product, new banking services, the management of innovation processes.*

## ГЛАВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ИТ-ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы становления ИТ-подразделения, выявлены перспективы развития. Дана оценка фактического положения ИТ-направления, рассмотрены наиболее приоритетные современные стратегии, технологии, приложения и инструменты.

**Ключевые слова:** ИТ-система, технологии, инновации.

Национальная ассоциация государственных СІО (*National Association of State Chief Information Officers – NASCIO*) США ежегодно проводит среди своих участников опрос о тех направлениях, которые они считают наиболее важными на следующий год. На сайте ассоциации можно узнать результаты опросов за пять лет – с 2009-го по 2013-й гг., – причем за каждый год приводится два списка: десять приоритетных стратегий, процессов управления и решений, и десять приоритетных технологий, приложений и инструментов.

Некоторые приоритеты держатся подолгу. Например, консолидация (как вариант – консолидация / оптимизация) стойко возглавляет «стратегический» список – лишь в 2010 г. она сместилась на второе место, уступив первенство контролю бюджета и затрат. Этот контроль также постоянно находится в верхней половине списка, а вот безопасность поднялась в нее после трехлетнего перерыва. Все пять лет остаются стратегическими приоритетами развитие совместно используемых сервисов и создание решений для системы здравоохранения. Еще одно постоянное направление – совершенствование связи, но если в предыдущие годы речь шла о широкополосном доступе вообще, то на 2013-й г. участники опроса *NASCIO* выделили конкретный проект – *Interoperable Nationwide Public Safety Broadband Network* (Совместимая общенациональная широкополосная сеть общественной безопасности). Эта сеть, разработанная консорциумом компаний *Cisco, Raytheon, Nokia Siemens Networks, Reality Mobile и Amdocs*, базируется на технологии *LTE* и должна обеспечить правоохранительным органам защищенные беспроводные каналы для передачи голоса, данных и видео в реальном времени, с использованием в качестве терминалов смартфонов и планшетных компьютеров.

Комментируя приоритеты 2013 г., журналисты и блоггеры чаще всего отмечают, что облака вышли на второе место, а мобильность – на четвертое (в списке на 2012-й г. эти направления занимали соответственно пятое и десятое место) – очевидно, что американские государственные организации не остались в стороне от общей тенденции. Заметим также, что впервые за пять лет в «первую десятку» вошло восстановление после катастроф / обеспечение непрерывности бизнеса. Появление нового приоритета скорее всего связано с кон-

цепцией Национальной сети восстановления после катастроф (*National Disaster Recovery Framework*), которую развивает Федеральное агентство по управлению в чрезвычайных ситуациях (*Federal Emergency Management Agency*) во исполнение президентской директивы *PPPD – 8* о национальной готовности.

Поскольку по условиям опроса в списке должно быть ровно десять пунктов, добавление одного элемента всегда означает исключение другого. Год назад респонденты в число своих приоритетов включили портал (восьмое место), а из нового списка он исчез. Исчезло и общее руководство ИТ в целом (*IT governance*), которое входило в десятку все четыре предыдущих года, причем оценка его значимости повышалась: десятое место сменилось шестым, а затем третьим. Охрану окружающей среды («зеленые» ИТ) и прозрачность (открытое правительство, показатели эффективности, отчетность) государственные СЮ последний раз рассматривали как приоритетные направления в 2009 г.

Состав технологических приоритетов за прошедший год почти не изменился – только радиосеть общественной безопасности (*Public Safety Radio Network*), появившаяся среди них в прошлом году, получила статус общенациональной и переместилась в стратегическую секцию, а на освободившееся место вернулись инструменты обеспечения безопасности, временно покинувшие список на 2012 г. Если брать изменения за более длительный период, то можно отметить исчезновение геолокации и ГИС (2011 г.) и технологий *Web 2.0*, социальных сетей и т. п. (2012 г.).

Действующие на протяжении всех пяти лет технологические приоритеты – это виртуализация, модернизация унаследованных систем (в последние три года в отдельный пункт выделяются *ERP*-системы), унифицированные коммуникации, управление идентификацией и доступом, управление контентом (документами, почтой), системы бизнес-интеллекта / бизнес-аналитики. Общую тенденцию хорошо сформулировала СЮ штата Небраска президент *NASCIO* Б. Декер: «От правительств штатов постоянно требуют, чтобы они делали больше, обходясь меньшим, а это ведет к инновациям, групповой работе и совместному использованию информации».

Приоритеты СЮ государственных организаций на 2013 г. (*NASCIO*)

***Приоритетные стратегии, процессы управления и решения.***

1. Консолидация / оптимизация сервисов, операций, ресурсов, инфраструктуры, ЦОДов, коммуникаций, идентификация и преодоление препятствий.

2. Облачные сервисы – масштабируемые и гибкие, предоставляемые через Интернет.

3. Безопасность – оценка рисков, оценка потребности в финансовых и иных ресурсах, системы безопасности, защита данных, обучение, предотвращение внутренних угроз, выработка политики в отношении аутсорсинга.

4. Мобильные сервисы / мобильность – устройства и приложения; безопасность, поддержка, владение, коммуникации, беспроводные сети, *BYOD*.

5. Контроль бюджета и затрат – управление сокращением бюджета, стратегии экономии, снижение затрат, решение вопросов неадекватного финансирования и бюджетных ограничений.

6. Совместно используемые сервисы – бизнес-модели, общие ресурсы, инфраструктура, не зависящая от организационной структуры, управление портфелем сервисов, каталог сервисов, маркетинг и коммуникации, относящиеся к организационным преобразованиям, прозрачная тарификация, предоставление услуг по требованию.

7. Здоровоохранение – обмен медицинскими данными и данными медицинского страхования, лечебные учреждения: архитектура, оценка, партнерство, реализация технологических решений, программа медицинской помощи нуждающимся *Medicaid*.

8. Модернизация унаследованного ПО – наращивание, обновление, замена устаревших платформ и систем, совершенствование бизнес-процессов.

9. Проект *Interoperable Nation wide Public Safety Broadband Network* – планирование, управление, участие в проекте, определение правил, выделение ресурсов.

10. Восстановление после катастроф/обеспечение непрерывности бизнеса: подготовка / совершенствование планов восстановления, проверка готовности, особо – проработка действий на случай эпидемии, в частности, гриппа.

Приоритетные технологии, приложения и инструменты

1. Облачные вычисления – *SaaS, IaaS, PaaS*, облачное хранение.

2. Технологии для мобильных сотрудников.

3. Виртуализация – серверы, рабочие места, хранение, приложения, ЦОДы.

4. Модернизация / обновление унаследованных программных систем.

5. Управление идентификацией и доступом.

6. Системы планирования ресурсов (*ERP*).

7. Инструменты безопасности.

8. Сети, унифицированные коммуникации для передачи голоса и данных.

9. Бизнес-интеллект (*BI*), бизнес-аналитика (*BA*), большие данные.

10. Управление документами / контентом / картотеками / электронной почтой – активная работа, долговременное хранение, архивация, оцифровка.

Альтернативный, намного более смелый список стратегических приоритетов *CIO* опубликовал журнал *Forbes*. Здесь необходима оговорка. Автор этого списка — старший вице-президент по контактам компании *Oracle* Боб Эванс, он ведет в *Forbes* колонку, посвященную тенденциям в сфере ИТ и озаглавленную *Oracle's Voice* – «голос *Oracle*» или «голос оракула». Эванс не проводил опроса и писал от своего имени, представляя позицию поставщика технологий, который в соответствии с современной теорией маркетинга не просто откликается на запросы потребителя, а стремится формировать их на основе собственных представлений. Таким образом, актуальны оба смысла названия колонки Эванса, его список приоритетов – это активное предсказание, призванное повлиять на мнение *CIO*.

1. Упростить ИТ и изменить нынешнее распределение бюджета 80 / 20. Имеется в виду, что 80 % – ИТ бюджета тратится на поддержку существующих решений и лишь 20 % – на создание новых. Этого совершенно недостаточно, необходимо целеустремленно смещать соотношение в пользу инновационных проектов – например, на 5 % в год. Добиться этого можно, если грамотно поработать со списками поставщиков и понять, какие из них действительно заслуживают права считаться стратегическими.

2. Охватить всё предприятие корпоративной социальной сетью. Если СЮ не будет заниматься социальными сетями, это могут сделать за него руководители отдельных направлений бизнеса или маркетологи. Не лучший вариант ни для самого СЮ, так как сеть будет чужой заслугой, ни для бизнеса в целом, так как она с большой вероятностью не будет всеобщей. А то, что без полноценного использования социальных сетей предприятию не выжить, можно считать доказанным.

3. Построить в компании цепочку возможностей (*opportunity chain*). Цепочка возможностей – это новая концепция, развивающая идею других цепочек: поставок (*supply chain*), создания ценности (*value chain*) и т. д. Возможности для развития бизнеса обуславливают друг друга, а информация о них часто присутствует на предприятии в скрытом виде. Кстати, социальная сеть, о которой говорилось в предыдущем пункте, – отличный инструмент для построения цепочек возможностей, поскольку она в состоянии открыть всем сотрудникам простой доступ к информационным активам компании.

4. Усиленно вовлекать клиентов в работу компании – слить бэк-офис и фронт-офис в единый клиентский офис. Традиционно клиентов не допускают во внутренние процессы компании, хотя их участие могло бы принести пользу. Почему бы не вовлечь их, скажем, в создание новых продуктов или в разработку ценовой политики (вариантов здесь масса)? Традиционные корпоративные системы, конечно, слабо для этого приспособлены, но клиенты (они ведь еще и пользователи социальных сетей) хотят видеть всё.

5. Строить ИТ-архитектуру будущего. Механическое наращивание инфраструктуры не может продолжаться долго – очень скоро оно станет физически (или по финансовым причинам) невозможным. Следовательно, нужно осваивать инновационные инструменты – кстати, это поможет изменить в нужную сторону распределение бюджета (см. п. 1).

6. Непросто внедрять облачные вычисления, а преобразовывать с их помощью бизнес. Нельзя ограничиваться технической стороной проекта, облака – это возможность для работы с большими данными, для выполнения сложных аналитических расчетов и многого другого, и важно, чтобы их потенциал был реализован.

7. Полноценно использовать большие данные. Ценность больших данных заключается в результатах анализа, которые помогают принимать правильные управленческие решения. Соответственно необходимы быстродействующие аналитические системы.



8. «Поженить» картотеку клиентов и систему их вовлечения в деятельность компании. Технически – но не по сути – это два отдельных мира, и соединить их непросто, нужно искать новые подходы и решения. В случае успеха связка, обеспечивающая новый тип взаимодействия с клиентами, может стать краеугольным камнем цепочки возможностей (см. п. 4).

9. Работать на ускорение. Любой менеджер будет только рад сокращению его бизнес-цикла, а поскольку *CIO* по своему положению знает все процессы своей компании изнутри, именно он понимает, как их можно было бы ускорить. Сокращение бизнес-циклов полезно для предприятия в целом, это важнейшее оружие в конкурентной борьбе.

10. Больше инноваций, меньше интеграции. Усложнение IT-решений привело к тому, что на их интеграцию уходит слишком много сил и средств. Именно из-за этого в первую очередь бюджет распределяется в пропорции 80 / 20 (см. п. 1) и затруднена масштабная перестройка архитектуры (см. п. 5). Сократить объем интеграционных задач помогут готовые инженерные решения, спроектированные в расчете на определенный набор функций. Таковы *Oracle Exadata, Exalytics и Exalogic, IBM Pure Systems*.

Списки *NASCIO* и *Forbes* нельзя сравнивать непосредственно из-за разного уровня абстракции: скажем, в опросе *NASCIO* наверняка не фигурировали цепочки возможностей, о которых пишет Эванс, а значит, они не могли появиться и в ответах. Некоторые точки соприкосновения, очевидно, есть – в частности, в обоих случаях в приоритетные направления попали облачные технологии и большие данные. Если бы мы взяли прошлогодний список *NASCIO*, общим приоритетом были бы и социальные сети, но сейчас они выпали из поля внимания государственных *CIO* США. Между тем Эванс придает им первостепенное значение. Может быть, он ошибается – или все дело в разнице между государственным и частным предприятием?

***M.P. Zhukov***

## **THE MAIN PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF IT-DEPARTMENT**

***Annotation:*** *In this article the IT-department questions were considered and the development perspectives were exposed. The assessment of the actual situation in IT-area was made; the most priority modern strategies, technologies, applications and instruments were investigated.*

***Key words:*** *IT-system, technology, innovation*

## ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА – В ЛАБИРИНТАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В новейшей истории мировой и российской экономической науки наметилось усиление внимания отечественных и зарубежных исследователей к проблемам рыночной экономики. Во многом это обусловлено рядом эпохальных событий в течение XX – начала XXI вв., которые подорвали доверие основной массы человечества, как к абсолютизации идеологии свободного рыночного хозяйства, так и идеологии всемерного участия в хозяйственной жизни государства.

С учетом данного обстоятельства, отслеживая ситуацию, сложившуюся в экономическом пространстве России, стран СНГ, мировом сообществе и, принимая во внимание сложившийся за последние несколько десятилетий на Юге России опыт по организации и проведению тематических научных форумов, кафедра теоретической экономики Кубанского государственного университета выступила инициатором проведения научно-практической конференции, посвященной актуальным проблемам рынка. Она состоялась 3 – 7 апреля 2013 г. на базе пансионата «Прогресс» в хостинском районе города Сочи и ее организаторами явились:

- Академия гуманитарных наук;
- Кубанский государственный университет;
- НИИ экономики ЮФО;
- Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (Краснодарский филиал Финуниверситета);
- Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «Российское энергетическое агентство»;
- Кубанский государственный аграрный университет;
- Абхазский государственный университет (Республика Абхазия);
- Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан);
- Луганский национальный аграрный университет (Украина);
- Днепропетровский университет им. А. Нобеля (Украина);
- Высшая школа международного и регионального сотрудничества им. Зигмунта Глогера (Польша).

Необходимо отметить, что и дата проведения конференции и тематика форума были выбраны далеко не случайно. Во-первых, до 2007 г. включительно

---

\* *Ядгаров Яков Семенович* – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая история и история экономических учений» Финансового университета при Правительстве РФ. E-mail: [yakovvyadgarov@mail.ru](mailto:yakovvyadgarov@mail.ru)

\*\* *Сидоров Виктор Александрович* – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Теоретическая экономика» Кубанского государственного университета. E-mail: [sidksu@mail.ru](mailto:sidksu@mail.ru)

именно в это время – в начале апреля – ежегодно на протяжении 35 лет проводились конференции по актуальным проблемам экономической теории и практики, бессменными руководителями которых были доктора экономических наук, профессора *Колесов Николай Дмитриевич* и *Сидоров Александр Федорович*. Во-вторых, в этом году исполняется *90 лет со дня рождения А.Ф. Сидорова – первого доктора политической экономии на Кубани, известного организатора экономической науки Юга России*.

В связи с этим после 5-летнего перерыва тематика конференции, сформулированная как «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней», по существу, соответствует замыслу предыдущих хостинских, так сказать, конференций. При этом сама *конференция была приурочена к 90-летию со дня рождения А.Ф. Сидорова*.

*Председателем оргкомитета конференции* был избран д.э.н., профессор **Сидоров В.А.**, *научным руководителем конференции* – д.э.н., профессор **Ядгаров Я.С.**

В рамках конференции были проведены пленарные и секционные заседания. На них, согласно программе, в качестве основных вопросов обсуждались:

- формирование механизмов рыночной экономики;
- институционализация рыночного пространства;
- неформальная компонента рыночной экономики;
- естественнонаучные решения проблем экономического развития.

В процессе работы конференции с докладами на пленарных заседаниях и секциях выступили более 80 чел., в числе которых ученые-экономисты Финансового университета при правительстве Российской Федерации, Кубанского государственного университета, Южного федерального университета, Научно-исследовательского института экономики Южного федерального округа, известные экономисты, профессорско-преподавательский состав вузов-организаторов конференции.

С вступительным словом к участникам конференции обратился профессор **Виктор Александрович Сидоров**, который изложил историю конференций под руководством Н.Д. Колесова и А.Ф. Сидорова, обозначил задачи, стоящие перед участниками. По его предложению участники форума согласовали кандидатуру профессора Я.С. Ядгарова в качестве ведущего пленарных заседаний, одобрили формат работы конференции, предполагающий свободный обмен мнениями по каждому выступлению, утвердили соответствующие временные рамки выступающим на пленарных заседаниях, секциях и прениях.

Пленарное заседание конференции открыл доклад профессора кафедры экономической истории и истории экономических учений Финансового университета при правительстве Российской Федерации **Якова Семеновича Ядгарова**. В выступлении внимание собравшихся было обращено на то обстоятельство, что затратные трактовки теории стоимости восходят к экономическим воззрениям правителей и философов эпохи дорыночной экономики о сущности так называемых «справедливых цен» и что их воззрения впоследствии нашли

своеобразное преломление в размышлениях меркантилистов о ценообразовании в период перехода к рыночной экономике. Одним из аргументируемых в докладе положений явился тезис, согласно которому особенности концептуальных подходов к осмыслению феномена стоимости в эпоху формирования нерегулируемой рыночной экономики проявили себя в возникновении многообразных либеральных альтернативных затратных версий теоретической интерпретации стоимости и ценообразования в творчестве лидеров классической политической экономии от У. Петти до К. Маркса. Докладчик отметил, что такие противники экономического либерализма, как экономисты-романтики (С. Сисмонди, П. Прудон) и социалисты-утописты (Р. Оуэн, К. Сен-Симон и Ш. Фурье) лишь на первый взгляд всецело приняли у представителей классической политической экономии постулаты затратной теории стоимости. Однако, подытоживаясь в завершении, принципиально важно указать, что и экономисты-романтики и социалисты-утописты сопровождая свои теории социальными извлечениями, в отличие от классиков, не допускали положения о том, что стоимость товара включает в себя еще и прибыль, подчеркивали несправедливость возникновения последней и считали ее причиной обездоленности рабочих и экономических кризисов.

Заседание продолжилось докладом заведующего кафедрой политэкономии и экономической политики Южного федерального университета (ЮФУ), д.э.н., профессора **Октяя Юсуфовича Мамедова**, заострившего внимание на том, что развитие современной экономической науки все в большей степени становится результатом прикладных дисциплин и подчеркнувшего явное доминирование первичных исследований экономических проблем в определении экономической политики государства. По его мнению, в балансе между теорией и практикой маятник сегодня отклонился слишком далеко в сторону практики, поэтому возникает необходимость в теоретической переориентации некоторых «господствующих» научных исследований. Теоретические исследования признаваемы сегодня лишь с точки зрения их непротиворечивости прикладным характеристикам, в результате экономические явления и процессы остаются полностью неисследованными, диалектические принципы науки отодвигаются на второй план. Между тем эмпирика реализуется в различных областях экономики, вовлекая их во всевозможные эконометрические манипуляции. Логика и степень убедительности умозаключения «пасует» перед эмпирическим анализом. Смесь высокопарной пошлости с игнорированием элементарных истин экономического знания, отождествление статистики с экономической теорией, использование примитивного математического аппарата последовательно уничтожают политическую экономию, сводя ее к диктатуре экономической политики.

Заведующий кафедрой теоретической экономики Кубанского государственного университета д.э.н., профессор **Виктор Александрович Сидоров** выступил с докладом «Феномен мирового хозяйства: мегаэкономическое пространство или диктатура ядра», посвященным интернационализации современ-

ного капиталистического производства. По своей структуре современное мировое хозяйство, представляет собой противоречивое единство сравнительно небольшого числа развитых стран и многих экономически подчиненных им государств, превратившихся из объекта в субъект мирохозяйственных отношений. Эксплуатация этих стран реализуется главным образом через механизм мирового хозяйства, в рамках которого экономические законы приобретают ряд специфических особенностей обусловленных их проявлением через межгосударственные отношения. Например, закон стоимости на мировом рынке выражается теперь через интернациональную стоимость. Последняя выступает как проявление общественно необходимого рабочего времени в международном масштабе, национальное же общественно необходимое рабочее время выступает как индивидуальное рабочее время. С точки зрения интернациональной стоимости мировой совокупный общественный продукт представляет собой общественно необходимые издержки производства, а национальный продукт – цену производства. Поэтому международный товарооборот является ничем иным как обменом эквивалентов, а национальный товарооборот носит характер неэквивалентного обмена. В связи с этим, разработку экономической политики российского государства необходимо корректировать с учетом данного обстоятельства.

Завершало первое пленарное заседание обширное выступление директора Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем, заведующего кафедрой теории и практики государственного регулирования экономики ЮФУ, д.э.н., профессора **Виктора Николаевича Овчинникова**, посвященное теоретико-методологической платформе исследования отношений присвоения в рыночной экономике. Докладчик показал, что товары, как рыночно обращающиеся продукты труда, могут быть объектами присвоения собственника средств производства, если он одновременно выполняет функции предпринимателя как хозяйствующего субъекта, а не только носителя титула собственности или последнего, если он выступает в качестве владельца и пользователя средств производства на арендной основе. В результате выстраивается логическая модель субъектно-функциональной определенности дифференциации отношений присвоения в рыночном пространстве. Поэтому формат рыночной экономики не ограничивается исключительно лишь частной собственностью, а охватывает все формы и типы присвоения. Представляется, что методологическая четкость в определении предметно-содержательной стороны категорий понятийного аппарата будет способствовать наращиванию конструктивно-позитивного потенциала разработки проблемы выявления эволюционного тренда в области отношений экономического присвоения условий и результатов производственно-хозяйственной деятельности современной России.

Второе пленарное заседание конференции, как и в первый день, также проходило в формате прямого общения и обмена мнениями. Это обстоятельство обусловило особенно яркую и впечатляющую дискуссию в связи с содержательными проблемными аспектами доклада доктора физико-математических

наук, профессора кафедры теоретической экономики (Кубанский государственный университет) **Евгения Николаевича Калайдина**, посвятившего свое выступление выявлению степени взаимосвязи решения проблем экономического развития и естественнонаучных проблем. Заметим, что основной причиной разномыслия в рамках дискуссии по его докладу послужила сформулированная данным ученым идея о целесообразности видения некоторого отличия в понимании того, что исследователями принято называть законами соответственно в рамках естественных и общественных наук, и поставил вопрос о том, насколько правомерно признание законов функционирования общества аналогичными естественным законам. Заметим также, что аргументация профессором Е.Н. Калайдиным данной небезосновательной сентенции базировалась на положениях о том, насколько возможно повторение событий и какова роль субъективного фактора в экономической динамике.

В связи с вышеуказанными проблемными аспектами доклада профессора Е.Н. Калайдина в своем дискуссионном выступлении профессор О.Ю. Мамедов обратил внимание на историчность экономической теории, подчеркнув, что время в развитии общества и время в природе как категории не являются тождественными друг другу понятиями. Полагая так, он отметил, что в одном социуме сочетаются и патриархальные и передовые методы хозяйствования, разные национальные экономические системы, находясь в одном естественном времени, оказываются разведенными во времени экономическом. Продолжил дискуссию д.э.н., профессор Ю.Р. Туманян, подчеркнувший различный ход развития общественного и естественного знания. По затронутой профессорами Е.Н. Калайдиным и О.Ю. Мамедовым проблематике в краткой форме высказали свои суждения «за» и «против» д.э.н., профессор Радина О.И., д.э.н., профессор Ядгаров Я.С., д.э.н., профессор Андрищенко О.Г.

Работа конференции продолжилась докладом директора Краснодарского филиала Финуниверситета к.э.н., доцента **Эдуарда Васильевича Соболева** «К вопросу об эффективности современных экономических систем». По его мнению, проблема поиска эффективных способов в сфере организации хозяйственной жизни общества спровоцирована мифологизацией абсолютной эффективности рыночной экономики по сравнению с другими хозяйственными системами. На самом деле наиболее эффективной и благоприятной для общества является не конкретная система, будь она плановая, традиционная, рыночная, но такая экономическая система, которая сложилась в результате естественной эволюции данного общественного хозяйства и на данной территории. В завершение докладчик процитировал замечательные слова А.Ф. Сидорова: «проводимая в стране хозяйственная реформа направлена на создание регулируемой и социально ориентированной рыночной экономики. Внедрение рыночных отношений не служит самоцелью. Это не цель, а средство. Целью является улучшение жизни всех слоев населения через создание высокоэффективного хозяйства».

Моделированию внешних воздействий на финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов был посвящен доклад к.ю.н., доцента **Стеллы Георгиевны Спириной**, в котором на примере экономических моделей денежных потоков был проведен анализ возможностей математической оценки экзогенных возмущений на эффективность хозяйственной деятельности рыночных субъектов.

Модель международной торговли в условиях экономического неравенства торговых партнеров была развернута в выступлении к.э.н., доцента Волжского гуманитарного института Волгоградского государственного университета **Марины Викторовны Леденевой**. Она показала, что мнение о выигрыше в результате международной торговли всех ее участников ошибочно. В действительности в условиях свободной торговли выигрывают страны, расширяющие рынки сбыта. Авторская трактовка рассматривает ситуацию выигрыша обеих сторон, как частный случай, когда партнеры находятся на примерно одинаковом уровне социально-экономического и научно-технического развития.

В выступлении к.э.н., доцента **Натальи Викторовны Власовой** дана авторская оценка конкурентоспособности сельского хозяйства в связи с вступлением России в ВТО и проанализированы приоритетные направления его эффективного развития.

Заметный интерес аудитории вызвало выступление представителя Кубанского государственного аграрного университета **Алексея Михайловича Сафронова**, остановившегося на проблемах кредитования в экономике России в контексте отражения монетарной концепции государственного регулирования экономики. На широком информационном материале докладчик показал пагубность нынешнего курса финансовой политики России и обозначил возможные направления его корректировки.

Выступление к.э.н., доцента Краснодарского филиала Финуниверситета **Варвары Рафаеловны Маркарян** было посвящено геостратегическим аспектам экономики Юга России в условиях глобализации. В нем обращено внимание на непоследовательность экономической политики России в отношении стран Причерноморья и выстраивании ориентиров сотрудничества с ними в рамках не только долгосрочного, но и среднесрочного развития.

С большим интересом участники конференции выслушали доклад директора Научно-исследовательского института экономики ЮФО к.э.н., доцента **Василия Васильевича Чапли** «Эволюция теневых форм экономических отношений». В нем автор представил обзор позиций категориальной определенности теневой экономики, подчеркнув, что до сих пор еще не сформулировано единое общепринятое универсальное осмысление этого феномена. Анализ проявления теневых отношений во всех фазах воспроизводственного процесса позволил докладчику сформулировать подходы к выработке концепции контроля как основной доминанты противодействия неформальным связям.

В завершающей части конференции были проведены прения по тематике ее работы. В них выступили: профессора Мамедов О.Ю., Туманян Ю.Р.,

Радина О.И., Сидоров В.А., доценты Соболев Э.В., Мишулин Г.М. Все, без исключения, выступающие вспомнили добрым словом Александра Федоровича Сидорова, рассказали о роли, которую он сыграл в их судьбе, подчеркнули преемственность данной научной конференции.

По итогам работы участники состоявшейся в хостинском районе города Сочи апрельской – 2013 г. – международной научно-практической конференции единодушно постановили нижеследующее:

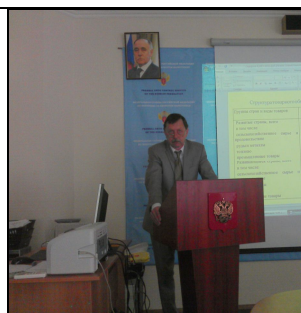
1. Реалии новейшей истории российской экономической науки и практики хозяйственной жизни свидетельствуют о том, что возобновление традиций экономической науки на Юге России, сложившихся во многом благодаря видному ее организатору профессору Александру Федоровичу Сидорову, является задачей чрезвычайно актуальной и своевременной.

2. Проведение на постоянной основе (ежегодно) научно-практических конференций, посвященных феномену рыночного хозяйства, должно стать новым этапом и действенным инструментом в деле продолжения южно-российских традиций, способствующих развитию и качественному обновлению отечественной экономической науки.

В заключение, подводя основные итоги, научный руководитель конференции д.э.н., профессор **Яков Семенович Ядгаров** от имени оргкомитета обратил внимание участников, во-первых, на то, что состоявшийся форум имеет международный статус. И, во-вторых, на то, что факт опубликования материалов состоявшейся конференции перед ее началом, характеризует не только ответственность ее организаторов, но и позволяет своевременно информировать о происходящих в российском научном экономическом сообществе событиях наибольшее число заинтересованных лиц.



Идет пленарное заседание...



Выступает председатель оргкомитета конференции проф. Виктор Александрович Сидоров



За трибуной проф. Виктор Николаевич Овчинников (слева от него проф. Е.Н. Калайдин)



Выступает директор Краснодарского филиала Финуниверситета доц. Соболев Эдуард Васильевич



## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	3
<b>Сидоров В.А.</b> Развитие теории производительности труда. Эволюция западных концепций.....	4
<b>Ампар Л.Г.</b> Обновление воспроизводственной системы Абхазии.....	17
<b>Бочкова Е.В.</b> Кластер как объект системного анализа в экономических исследованиях.....	23
<b>Пак О.А.</b> Контрактные отношения экономических субъектов...	31
<b>Топорова О.И.</b> Имущественная поддержка как форма государ- ственного стимулирования предпринимательской активност- и.....	39
<b>Залесская К.П.</b> Модернизация управления крупным бизнесом в России.....	45
<b>Лимонова Э.Н.</b> Современные тенденции и сдвиги в инвести- ционных стратегиях ТНК.....	51
<b>Калайдин Е.Н., Спирина С.Г.</b> К вопросу о финансовой устойчивости экономических систем .....	60
<b>Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В.</b> Финансово-кредитная поддержка малых предприятий в России.....	64
<b>Гаврилова М.А.</b> Проблемы финансовых отношений в системе реструктуризации предприятий.....	74
<b>Дюдин М.С., Калайдин Е.Н.</b> Нейросетевое моделирование зашумленной биржевой динамики.....	78
<b>Чапля В.В.</b> Трансформация теневых форм экономических отношений.....	84

<b>Махмутова В.Р.</b> Механизмы обеспечения экономической безопасности.....	90
<b>Мандрика С.И.</b> Налогообложение в нефтегазовой отрасли России .....	94
<b>Чернявская Ю.А.</b> Развитие маркетинговых коммуникаций предприятий особых экономических зон на региональном уровне.....	101
<b>Багалий Ю.И.</b> Значение контекста при построении архитектуры предприятия.....	104
<b>Мкртумян Г.М.</b> Архитектура предприятия: возможность построения инвариантного шаблона.....	110
<b>Крестьяник П.Н.</b> Динамическая модель управления запасами .....	115
<b>Колмачевский В.В.</b> Методика выбора бизнес-процессов, передаваемых на аутсорсинг.....	120
<b>Суворова В.В., Щёголева И.В.</b> Проблемы развития рынка возобновляемых источников энергии (ВИЭ) .....	124
<b>Геворкян С.М., Геворкян М.В.</b> Теоретические аспекты инноватизации банковской деятельности.....	131
<b>Жуков М.П.</b> Главные приоритеты развития IT-подразделения..	141
<b>Ядгаров Я.С., Сидоров В.А.</b> Феномен рыночного хозяйства – в лабиринтах экономической науки.....	146

*Научное издание*

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник научных трудов

Подписано в печать 15.05.2013. Формат 60 × 84 1/16.  
Печать цифровая. Уч.-изд. л. 14.  
Тираж 500 экз. Заказ №.

Кубанский государственный университет  
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

Отпечатано в типографии ООО «ЭДАРТ-принт»  
г. Краснодар, ул. Красная, 113.  
Тел. 8 (861) 255-63-16, e-mail: [edart@list.ru](mailto:edart@list.ru)