

Решением Президиума ВАК Министерства образования и науки РФ журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых рекомендуется публикация основных результатов диссертационных исследований на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

СОДЕРЖАНИЕ

Научный отдел

Экономика

- Муравьев Н. В.** Что ускоряет и что замедляет развитие государственно-частных партнерств в России 3
- Челнокова О. Ю., Грицак Л. Е.** Развитие интеграции образования, науки и производства в форме трансфера технологий на современной фазе инновационного цикла российской экономики 8
- Афанасьев В. Н., Журавлев С. А.** Статистическое исследование влияния динамики тарифов на социально-экономическое развитие региона 14
- Варламова М. А., Варламова Т. П.** Инвестиции как предпосылка модернизации экономики региона 19
- Киреева Е. А.** Государственно-частное партнерство: финансовая поддержка развития экономики региона 24
- Кузьмин Е. А.** Теоретическое и эмпирическое исследование транзакционных издержек в экономике: трансакционность экономики России 29
- Мальшина Н. А.** Методология взаимодействия потоковых процессов в логистических цепях системы социально-культурного сервиса 38
- Калинина В. В.** Формирование инфраструктуры наноиндустрии в инновационном развитии России 42
- Беляева С. А.** Анализ внешних факторов и конкурентных сил пищевой промышленности России 47

Управление

- Лабунская А. А.** Маркетинговые программы повышения лояльности в менеджменте малого и среднего бизнеса 52
- Леванова Л. Н.** Характеристика и направления совершенствования деятельности совета директоров в российских корпорациях 57
- Пчелинцева Л. Б.** Межфункциональная концепция процессно-ориентированного контроллинга в управлении коммерческих организаций 62
- Воронина Н. А., Шпакова Л. В.** Экономический механизм управления региональной сферой услуг 66
- Гвоздева С. М.** Корпоративная культура ресторанных сетей 72
- Круглов В. С.** Оценка состояния и перспектив развития отечественного промышленного экспорта 76
- Карпов В. Г.** Экономическая целесообразность выведения столовых в аутсорсинг на пищевом предприятии в рамках антикризисного управления 80
- Бгашев М. В.** Образ риск-менеджера в корпорациях России 84
- Старикова Т. В.** Роль и место бюджетно-финансовой стратегии в системе государственного стратегического планирования 90
- Ермасов С. В.** Особенности управления рисками при проектном кредитовании инноваций 94

Право

- Аверьянова Н. Н.** Публичные слушания как форма взаимодействия власти и общества в сфере регулирования земельных отношений 101
- Апарина О. Ю., Касаева Т. Г.** Международное таможенное сотрудничество в условиях таможенного союза и единого экономического пространства 104
- Дураев Т. А., Тюменева Н. В.** Аксиологическая природа права на жизнь: теоретико-правовой аспект 107
- Овсянников С. А., Старкова О. А.** К вопросу о взаимодействии таможенных органов с высшими учебными заведениями в условиях вступления России в ВТО 111
- Тогузаева Е. Н.** Сравнительно-правовой анализ изменения содержания и нормативного закрепления агитации и пропаганды в конституционных актах России 116

Сведения об авторах

РЕДАКЦИОННАЯ
КОЛЛЕГИЯ

- Главный редактор**
Коссович Леонид Юрьевич
- Заместитель главного редактора**
Усанов Дмитрий Александрович
- Ответственный секретарь**
Клоков Василий Тихонович
- Члены редакционной коллегии**
Аврус Анатолий Ильич
Аксеновская Людмила Николаевна
Аникин Валерий Михайлович
Балаш Ольга Сергеевна
Бучко Ирина Юрьевна
Вениг Сергей Борисович
Волкова Елена Николаевна
Голуб Юрий Григорьевич
Дыльников Геннадий Васильевич
Захаров Андрей Михайлович
Комкова Галина Николаевна
Лебедева Ирина Владимировна
Левин Юрий Иванович
Макаров Владимир Зиновьевич
Монахов Сергей Юрьевич
Орлов Михаил Олегович
Прозоров Валерий Владимирович
Федотова Ольга Васильевна
Федорова Антонина Гавриловна
Черевичко Татьяна Викторовна
Шатилова Алла Валерьевна
Шляхтин Геннадий Викторович
- РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
СЕРИИ**
- Главный редактор**
Балаш Ольга Сергеевна
- Заместитель главного редактора**
Комкова Галина Николаевна
- Ответственный секретарь**
Фирсова Анна Александровна
- Члены редакционной коллегии**
Астафичев Павел Александрович
Балаш Владимир Алексеевич
Дорофеева Любовь Ивановна
Козин Михаил Николаевич
Красильников Олег Юрьевич
Кумехов Константин Колумбиевич
Лхагвадори Ариунаа (Монголия)
Муравьев Николай Васильевич (Республика Казахстан)
Орехова Елена Анатольевна
Синюкова Татьяна Витальевна
Стойлова Десислава (Болгария)
Трубицына Тамара Ивановна
Шугрина Екатерина Сергеевна
Хрусталев Виталий Николаевич
Черемисинов Георгий Александрович
- Зарегистрировано**
в Министерстве Российской Федерации
по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций
Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № 77-7185 от 30 января 2001 года



ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ РУКОПИСЕЙ

Журнал принимает к публикации общетеоретические, методические, дискуссионные, критические статьи, результаты исследований по всем научным направлениям.

К статье прилагаются сопроводительное письмо, внешняя рецензия и сведения об авторах: фамилии, имена и отчества (полностью), рабочий адрес, контактные телефоны, e-mail.

1. Рукописи объемом не более 1 печ. листа, не более 8 рисунков принимаются в редакцию в бумажном и электронном вариантах в 1 экз.:

а) бумажный вариант должен быть напечатан через один интервал шрифтом 14 пунктов. Рисунки выполняются на отдельных листах. Под рисунком указывается его номер, а внизу страницы – Ф.И.О. автора и название статьи. Подрисовочные подписи печатаются на отдельном листе и должны быть самодостаточными;

б) электронный вариант в формате Word предоставляется пересылается по электронной почте. Рисунки предоставляются в виде отдельных файлов в формате TIFF, EPS, CDR, JPEG.

2. Требования к оформлению текста.

Последовательность предоставления материала: индекс УДК; название статьи, инициалы и фамилии авторов, аннотация и ключевые слова (на русском и английском языках); текст статьи; библиографический список; таблицы; рисунки; подписи к рисункам.

В библиографическом списке нумерация источников должна соответствовать очередности ссылок на них в тексте.

Зав. редакцией

Бучко Ирина Юрьевна

Редактор

Трубникова Татьяна Александровна

Художник

Соколов Дмитрий Валерьевич

Верстка

Ковалёва Наталья Владимировна

Корректор

Крылова Елена Борисовна

Адрес редакции

410012, Саратов, ул. Астраханская, 83
Издательство Саратовского университета

Тел.: (845-2) 52-26-89, 52-26-85

E-mail: sgu-eup@rambler.ru

Подписано в печать 15.03.2013

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 14,60 (15,5).

Тираж 500 экз. Заказ 9.

Отпечатано в типографии

Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный университет, 2013

CONTENTS

Scientific Part

Economic

- Mouraviev N. V.** Public-Private Partnerships as an Instrument for Innovation, Sustainable Development and Overcoming Market Failures: a Critical Assessment 3
- Chelnokova O. Yu., Gritsak L. Ye.** The Development of the Integration of Education, Science and Industry in the Form of Technology Transfer on Modern Phase of the Innovation Cycle of the Russian Economy 8
- Afanasiev V. N., Zhuravlev S. A.** Statistical Study of Influence of the Dynamics of Tariffs on Socio-economic Development of the Region 14
- Varlamova T. P., Varlamova M. A.** Investment as a Prerequisite for the Modernization of the Region's Economy 19
- Kireeva E. A.** Public Private Partnership: Financial Support of Regional Economic Development 24
- Kuzmin E. A.** Theoretical and Empirical Research of Transaction Costs in the Economy: Transaction Intensity Russian Economy 29
- Malshina N. A.** Methodology Interaction of Flow Processes in the Logistics Chains of Social and Cultural Services 38
- Kalinina V. V.** Formation of Infrastructure of the Nanoindustry in Innovative Development of Russia 42
- Belyaeva S. A.** Russian Food Industry: External Factors and Competitive Forces Analysis 47

Management

- Labunskaya A. A.** Marketing Loyalty Programs in Management Small and Medium Size Business 52
- Levanova L. N.** Characteristics and Directions of Improvement of the Board of Directors Activity in Russian Corporations 57
- Pchelintseva L. B.** Cross-functional Process-oriented Concept of Controlling the Management of Commercial Organizations 62
- Voronina N. A., Shpakova L. V.** Economic Mechanism of Managing the Regional Service Sector 66
- Gvozdeva S. M.** Corporate Culture of Restaurant Chains 72
- Kruglov V. S.** Problems and Prospects of Domestic Industrial Export Extension 76
- Karpov V. G.** Economic Reasonability of Outsourcing a Food Manufacturing Enterprise's Canteens as a Part of the Crisis Management 80
- Bgashev M. V.** The Image of the Risk-manager in Corporations of Russia 84
- Starikova T. V.** Role and Place of Financial Strategy in the System of State Strategic Planning 90
- Ermsov S. V.** Features of Risk Management in Innovation Project Lending 94

Law

- Averianova N. N.** Public Hearings as a form of Interaction of the Power and Society in the Sphere of Regulation of the Land Relations 101
- Aparina O. Yu., Kasaeva T. G.** The International Customs Cooperation in the Conditions of the Customs Union and Uniform Economic Space 104
- Duraev T. A., Tumeneva N. V.** Axiological Nature of the Right to Life: Theoretical-law Aspect 107
- Ovsyannikov S. A., Starkova O. A.** To the Question of Coordination between Customs Service and Institutions of Higher Education in Terms of Russia's Membership in the World Trade Organization 111
- Toguzzaeva E. N.** Comparative Legal Analysis of Change in Subject Matter and Fixation of Agitation and Propaganda in Constitutional Acts in Russia 116

Information about the Authors

123



ЭКОНОМИКА

УДК 338.242

WHAT FACILITATES AND WHAT SLOWS DOWN THE DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN RUSSIA

N. V. Mouraviev

KIMEP University, Almaty, Kazakhstan
E-mail: mnikolai@kimep.kz

The article provides a critical appraisal of the Russian language literature on public-private partnership (PPP) management. Having identifies gaps and weaknesses in the literature, the article highlights the internal drivers of PPP development in Russia and gives an assessment of their significance for partnership proliferation in the country, investigates the principal components of the emergent paradigm in the public policy aimed at advancement of partnerships, delineates the paradigm's nature and shows its implications.

Key words: public-private partnership (PPP), drivers, public services, public policy.

Что ускоряет и что замедляет развитие государственно-частных партнерств в России

Н. В. Муравьев

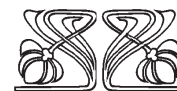
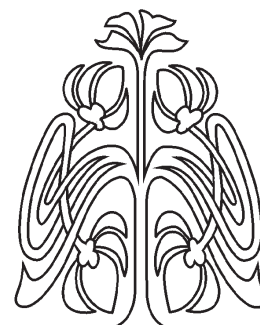
В статье приводится критический анализ российской литературы по вопросам управления государственно-частными партнерствами (ГЧП). После выявления недостатков и неосвещенных тем по данной проблематике в статье дается оценка их влиянию на дальнейшее применение партнерств в стране, также изучаются основные элементы зарождающейся парадигмы в государственной политике, направленной на более широкое применение партнерств, рассматривается сущность этой парадигмы и ее последствия.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), драйверы развития, государственные услуги, государственная политика.

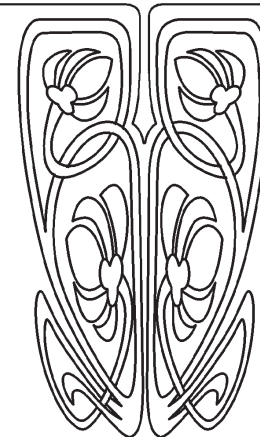
Introduction

A public-private partnership (PPP) exists where the partners from the public and private sectors share resources, responsibility and risk for the public service provision¹. Via PPP formation, the government attempts to improve service delivery efficiency, lower costs, increase customer satisfaction and attract private funding². Typically, in a PPP, the private sector partner constructs or renovates an asset, such as a stadium or a hospital, at its own expense. A private party then assumes responsibility for the public service delivery with the use of this asset for a certain time that often ranges between 10 and 30 years. To recover its investment and operating expenses (e.g., for the service provision and facility maintenance), a private company receives user fees and/or payments from the government³.

A comprehensive understanding of a partnership is offered by Grimsey & Lewis who describe PPP as an «agreement where the public sector enters into long-term contractual agreements with private sector entities for the construction or management of public sector infrastructure facilities by the private sector entity, or the provision of services (using



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





infrastructure facilities) by the private sector entity to the community on behalf of a public sector entity»⁴.

Yet another approach argues that a PPP is an institutionalized arrangement between public and private actors in which they share a responsibility for a product, risk, costs, and benefits⁵. Although this definition lacks explanation of what exactly a PPP is going to provide and how, it includes key elements that partners have to share. In other words, it is sharing that transforms collaboration into a partnership. Perhaps, this is most evident in reference to costs: if public and private parties do not contribute jointly to the costs of a project, then one partner's involvement becomes considerably reduced (which also is likely to result in a reduction of risks). In that case, cooperation may be managed by a contract, i.e. by hiring a private party to do a job for government. In other words, the absence of one or more shared elements in a partnership may change the nature of public-private collaboration significantly – normally from a partnership-type interaction to contracting public services out to a private firm. From the perspective of shared responsibilities, this definition accurately captures the collaborative nature of a PPP as opposed to hiring a private company for implementation of a public sector task.

The article pursues three objectives. The first is to provide a critical assessment of the Russian language literature on PPP management and to identify gaps and weaknesses. The second is to investigate what drivers of PPP development in Russia are more significant and why. Furthermore, the objective is to study the meaning and the elements of the emergent PPP policy paradigm.

The Russian language literature regarding PPPs: focus areas

This section provides an overview of the Russian language literature about PPPs in Russia and topics on which literature focuses. This will set a background for the discussion of PPP drivers in Russia and what influences them. The literature appraisal will also allow to reveal gaps and weaknesses in the literature.

As PPP experience is limited and new in both countries, the number of scholarly publications is small. Among commonly discussed topics, advantages of PPPs are by far the most popular. However, it includes the discussion of items which have been identified in the Western literature, whilst additional scholarly contribution seems to be lacking.

For example, the Russian language academic literature and Russia's policy documents emphasize the PPP value for money and add a related feature, namely the lack of public funding⁶. PPP advocates endorse the persuasive argument that people will either obtain some public services with the use of private partners and private funds, or not⁷. However, in the above mentioned sources the discussion of

PPP value for money switches to the following perspective: often value for money is understood as an ability of partnerships to deliver public services (in other words, no PPP means no public service, due to lack of government money). Although this argument in favor of PPPs is valid, using it as a single dominating factor that justifies partnerships is debatable, and is not in line with Western literature regarding the nature of PPP's value for money.

The Russian language literature extensively discusses the benefits of concessions and identifies at least four of them. First, long-term arrangements allow both parties to strategically plan their activities⁸. Second, a private partner has a high degree of autonomy and flexibility in making business decisions which may increase the project efficiency⁹. Third, in the framework set by a concessional contract and general legislation, government can discipline a private partner if it violates the concession's terms, for example, by not releasing payments to a private firm. This may be particularly useful for the protection of the public interests. Fourth, a concession implies a temporary use of an asset by a private partner while the property ownership remains with the government¹⁰.

As for the above noted and other PPP advantages, they are commonly discussed as a given, and discussion often lacks theoretical arguments or empirical evidence from the experience of any country. For example, technological innovation is often cited as a major advantage of partnerships, i.e. a PPP may provide technological breakthrough stemming from the intention to cut costs and increase profits. However, there is no particular evidence in Russia that can be used to support this at the present time.

As opposed to the discussion of PPP advantages that is often quite extensive and may take pages of text, PPP drawbacks often are not discussed at all or may deserve just a brief description. Overall, the discussion of PPPs in the Russian-language literature can be characterized as euphoria regarding partnerships, with high expectations about their performance. This approach is lacking justification because partnerships failures and performance problems are fairly common in OECD countries. At the same time, this approach seems biased as it creates a distorted picture of PPPs with numerous claims that this form of collaboration between the public and private sectors is the most effective in many respects because it ensures reliable delivery of high-quality services, rational use of public funds and innovation.

Another common topic is how, in which direction to amend some legal provisions that determine terms of a PPP contract. Both PPP policy documents in Russia, such as the law on concessions, and the Russian language literature emphasize a contract as the main and only document that may ensure



successful management of all PPP aspects for the duration of a partnership. Many Russian scholars conclude their studies with observations that the principal reason for PPP shortfalls (both existing and potential) is that PPP-governing laws and regulations are underdeveloped, lack specifics and include «grey areas» that are subject to differing interpretations¹¹. The most common conclusion is that the law on concessions in each country and other PPP-related laws and regulations require further improvement.

For example, Glumov (2009) emphasizes the need to draft a law on PPPs that would set the guiding principles and legal basis for PPP formation and management, specifically for the regions ('oblasti') in Russia, rather than at the Federal level¹². This law would allow regional governments to use legally-defined procedures and instruments to initiate PPP projects, select a private partner and know how far they can extend their own participation.

The extensive part of literature on PPPs in Russia devotes itself to special economic zones, projects financed by the Russia's Investment Fund, and to semi-government corporations with mixed public and private stock ownership¹³. This is because the government understanding of partnerships includes these three categories. As a result, the large part of the PPP literature in Russia discusses the forms of public-private collaboration, other than project-based PPPs. This is in sharp contrast with Western literature which almost exclusively devotes itself to project-based (contractual) partnerships.

Finally, it is worth identifying some neglected areas of PPP studies in the Russian language literature. They include research regarding specific PPP projects; PPP governance and partner interaction; and stakeholders' interests and operating environments. In addition, PPP shortfalls deserve further elaboration in the Russia's context, given that the PPP experience in the country is relatively new and limited. Also, although some studies address risk management in PPPs, this area of research can be significantly expanded.

In general, studies of PPP management, reflected in the Russian language literature, are in their infancy. No specific study has examined the aspects and determinants of relationship quality in PPPs in these countries, as well as links between partner interaction, risk management and overall partnership performance. Furthermore, there are no studies that investigate the public policy regarding PPPs, and what the impediments to the PPP development in the country are.

The PPP development: a critical assessment

This section provides a critical assessment of PPP drivers from the perspective of their influence on the partnership development in Russia. It also discusses the nature of the government policy regarding partnerships and the role that the public

policy plays in PPP proliferation. Finally, this section identifies reasons due to which the PPP expansion appears to be slow at the present time and suggests how PPP development can be facilitated.

Among internal PPP drivers, a need to get private financing for upgrading housing and utilities infrastructure is by far the most pressing. This need is grounded in deeply outdated housing the vast majority of which is the Soviet legacy and in utility infrastructure that was also built often before World War II and requires massive replacement. The contextual factor that explains the burning need for getting the private financing in this field is the colossal size of utility infrastructure overhaul. The enormity of the task, in terms of the funds required for the overhaul, forces the Russian government to argue that getting PPPs with private financing in this field is the only feasible solution. Delays in upgrades are likely to result in more frequent breakages of power lines, or pipeline systems that supply water or natural gas, in high repair costs, as well as disruption of public service delivery to customers. Thus, PPPs become a feasible solution that permits combining the interests of all stakeholders: citizens who need better housing and utilities infrastructure, governments that look for ways of financing the infrastructure renovation, and private firms seeking profitable investments.

The need to increase financial attractiveness of selected sectors to private investors also carries significant value that can be described as complementary to the need for financing the housing and utilities infrastructure overhaul. This is because private investors are needed exactly in this field, and also for other infrastructure projects such as construction and operation of railroads, automobile roads, airports, sea ports and in the energy sector. What is common for all these sectors is the high cost of capital assets that the government hopes to construct or renovate with the help of private investors. Thus, one PPP driver reinforces the other, and their enhanced combined influence pushes the government to seek a solution in the formation and implementation of partnership projects for the purpose of massive infrastructure upgrade.

As opposed to the two internal PPP drivers discussed above, yet another internal PPP driver, namely the need to create an additional stimulus for economic development in the regions, is associated with much lower influence on partnership proliferation. This is due to the fact that the responsibility for regional economic development is shared between the Federal government and the regional governments. In Russia, the regional governments' budgets are heavily dependent of the allocations from the Federal government. Regions are responsible fully or in part for the provision of services such as school education, health care, regional transportation services, water supply, road construction and many others. In reality national



government has assigned the bulk of responsibilities to regional governments through the budgetary allocations and intergovernmental transfers. In Russia, a highly centralized federation, sharing responsibilities between the Federal government and regional governments means that the principal responsibility for economic development in a region remains with a regional government because of its close proximity to citizens and its ability to better understand local needs.

However, where a region can form a PPP without asking the national government to grant funds and other resources (such as land), the government is likely to welcome this kind of a partnership. The large number of concessions in Russia at the local level that Table summarized (200 in 2011 compared to 23 in 2009) also suggests that local governments are able to form partnerships faster and easier as long as bureaucracy related to national regulations and national agencies is not involved.

Number of concessions in Russia, 2009–2011¹⁴

Government level	January 2009	January 2011
Federal level	0	2
Regional level	0	2
Municipal level	23	200

Moving on to the assessment of external PPP drivers, it can be argued that Russia's intention to align itself with perceived globalization trends and international best practices is the most influential factor that facilitates partnership development. The country has become highly receptive, in a positive way, to impulses from the rest of the world, particularly to those that would allow Russia to claim that it is a fully-fledged member of the international community. These positive responses to multiple external challenges have become a reality – and an essential part – of government policies.

In turn, the principal reason for these policies is government intention to share values with industrialized countries in as many fields as possible because shared values, ultimately, would allow to judge whether a certain country is part of the international community. Whilst in politics or human rights shared values between Russia, on the one hand, and industrialized nations, on the other hand, are just emerging, in other fields such as economy or education formation of shared values is quite possible, and Russia is eager to seize each available opportunity including PPP development.

Russia's intention to align itself with PPPs, which are perceived as an international trend, also explains why the country is receptive to pressure that comes from foreign investors and international organizations. It can be argued that the country is interested in getting experience and expertise from foreign firms. Additionally, the international

involvement in PPP projects is by itself an influential factor that legitimizes and facilitates PPP employment in the nation.

However, the effects of internal and external PPP drivers could be substantially smaller if there were no public policy in place. The PPP public policy is the major driving force that furthers partnership development in Russia. The country began forming its policy in 2004–2005. The policy aims at overcoming lack of trust in government and corresponding lack of willingness among private businesses to cooperate with the public agencies. While Russia continues to build a market oriented economy, these goals are deemed useful as they may result in expansion of the sectors in which private firms can successfully operate and use their own, not government, funding. In summary, PPPs are viewed as a strategic tool of collaboration between the public and private sectors for the long run.

The notable feature of the PPP public policy in Russia is that the government is swiftly transforming the PPP debate into the evolving policy paradigm. Although overall PPP costs may be higher due to extensive government financial support and higher cost of private borrowing, nevertheless the literature claims that PPPs are a preferred form of collaboration between the public and private sectors in Russia¹⁵. Thus, the value for money concept appears to be neglected, and it gives place to the PPP policy paradigm.

The elements of this paradigm include the following: the broad government understanding of the meaning of a partnership that includes almost any form of collaboration of the public and private sectors; PPP approval process that lacks consistency across regions in a country; unbalanced government approach to perceived PPP benefits in which excessive emphasis is being put on positive PPP externalities, whilst negative externalities are discounted; unjustifiably extensive government financial support to PPPs; unwarranted approach to risk allocation in which the government tends to accept excessive and/or unnecessary risks; and strong emphasis on a concession regardless of availability of other PPP forms and the nature of an industry.

The emerging PPP policy paradigm can be viewed as a tool using which the government facilitates the expansion of partnerships. A paradigm assigns selected features to a partnership and disregards others. Once the paradigm is in place, the discussion of whether a PPP is a useful form for implementation of the public sector task is largely replaced by accepted approaches and instruments that are deemed undisputed and that provide vast opportunities for employment of partnerships.

However, the progress with the paradigm formation appeared to be quite slow in a sense that the government itself is undecided how to define certain aspects essential for PPP development. Specifically,



governments are lacking typical solutions regarding risk allocation between partners, i.e., who has to bear a certain risk, such as exchange rate risk, land acquisition risk, demand risk, or public acceptance risk (for example, if car drivers are not willing to use a toll road as it was anticipated in a project). Additionally, despite government extensive financial support to partnerships, it is still difficult to find private investors who possess required funds and are willing to borrow significant amounts in order to undertake a project. Also, private banks are reluctant to lend money for a long term, such as 15–20 years, due to multiple risks including political risk and risk of changes in regulatory environment.

The quick emergence of the PPP policy paradigm has now stalled to a large extent and this backfires the government and its own policy. Unless governments are able to identify typical financial, organizational and risk allocation solutions, the progress with PPP development is likely to be slow. One opportunity to pursue is to let local (and, perhaps, regional) governments experiment with PPP formation, as long as national funds and other resources are not employed. This may permit finding managerial arrangements and financial solutions, on a smaller scale of a municipality, that the Federal government is currently lacking. Also, the experience of local governments may suggest what changes in PPP legislation are necessary to facilitate the partnership expansion in Russia.

Conclusion

The article critically assessed factors that drive PPP expansion in Russia. Among internal drivers, two are of the general nature – lack of innovation and lack of budget financing – and can be applied to almost any country, although Russia puts an unusually (and unjustifiably) high importance on technological innovation that partnerships may bring along.

Three other PPP drivers in the same category of internal factors are contextual and apply specifically to Russia as the country is heavily influenced by the Soviet legacy. These drivers include a need to use private funds for massive upgrading the utilities and housing infrastructure; a need to increase attractiveness of selected industries for private investors; and a need to give a stronger impetus to economic development in the regions. An assessment has shown that the most influential driver among them is the need to get private financing for the massive overhaul of the housing and utilities infrastructure due to the enormity of this task for which the government in Russia is unable to raise sufficient funds in the foreseen future.

The article has identified and discussed three external factors that foster an accelerated proliferation of partnerships in Russia. Among them, the government's intention to align itself with perceived international best practices is the

most influential as it allows the country to claim its full-fledged membership in the world community because of values shared with industrialized nations. This intention drives many policy actions in the country and the PPP proliferation is yet additional example.

The noted PPP drivers have been contrasted to what the scholarly Russian language literature claims to be factors of PPP expansion. These claims include often unjustified association of partnerships with selected advantages that are deemed intrinsic to PPPs such as technological superiority and greater efficiency.

The major driving force for the partnership expansion is the public policy that evolves as a policy paradigm. In this emergent paradigm, instruments and solutions for PPP financing, governance, and risk mitigation are supposed to be readily available, and if so, they may replace any policy debate regarding why and how partnerships may be employed. However, typical solutions and tools for partnership financing and implementation in Russia are lacking at this time, and this is the principal reason due to which the progress with PPP development appears to be slow.

References

- 1 See: *Klijn E. H.* Public-private partnerships: deciphering meaning, message and phenomenon // Hodge G., Greeve C., Boardman A. [eds]. Handbook public private partnership. Cheltenham : Edward Elgar, 2010.
- 2 See: *Hofmeister A., Borchert H.* Public-private partnership in Switzerland: crossing the bridge with the aid of a new governance approach // International Review of Administrative Sciences. 2004. Vol. 70, iss. 2. P. 217–232.
- 3 See: *Mouraviev N., Kakabadse N., Robinson I.* Concessionary nature of public-private partnerships in Russia and Kazakhstan : a critical review // International Journal of Public Administration. 2012. Vol. 35, iss. 6. P. 410–420.
- 4 *Grimsey D., Lewis M. K.* Evaluating the risks of public private partnerships for infrastructure projects // International Journal of Project Management. 2002. Vol. 20, iss 2. P. 108.
- 5 See: *Klijn E. H., Teisman G. R.* Institutional and strategic barriers to public-private partnership : an analysis of Dutch cases // Public Money & Management. 2003. Vol. 23, iss. 3. P. 137–146.
- 6 See: *Варнавский В.* Государственно-частное партнерство в России : проблемы становления // Отечественные записки. 2004. № 6 ; *Зусман Е.* Концессии – перспективная форма приватизации // Слияния и поглощения. 2008. № 7–8 ; *Азизов А.* Возможности использования концессионных соглашений в условиях кризиса // Корпоративный юрист. 2009. № 5.
- 7 See: *Гусев И.* ГЧП в условиях экономического кризиса : новые тенденции развития // Юрист. 2009. № 1.
- 8 See: *Варнавский В.* Указ. соч.
- 9 See: *Зусман Е.* Указ. соч.



- ¹⁰ See: Гусев И. Указ. соч.
- ¹¹ See: Глумов Е. Закон о государственно-частном партнерстве : необходимость принятия и предмет регулирования // Корпоративный юрист. 2009. № 5.
- ¹² Там же.
- ¹³ See: Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Государственно-частное партнерство : теория и практика. М. : Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010.
- ¹⁴ Compiled from: Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. Указ. соч., С. 47 ; Баженов А. Задачи Внешнеэкономбанка по развитию рынка проектов ГЧП

в 2011 году : Доклад на ежегодном совещании Центра ГЧП Внешнеэкономбанка и представителей субъектов Российской Федерации по вопросам реализации проектов ГЧП. Москва, 26–27 января 2011 г. С. 6. URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/articles> (дата обращения: 03.06.2011).

- ¹⁵ See: Фирсова А. А. Проблемы и перспективы реализации государственно-частного партнерства в инвестировании инновационной деятельности в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 5. С. 63–68 ; Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации. М. : Дело, 2010.

УДК 330.3

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА В ФОРМЕ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ НА СОВРЕМЕННОЙ ФАЗЕ ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ



О. Ю. Челнокова, Л. Е. Грицак

Саратовский государственный университет
E-mail: o.chelnokova@mail.ru, grellie@mail.ru

В статье рассматривается развитие интеграции образования, науки и производства в форме прямого и опосредованного механизмов трансфера инновационных технологий. Проводится сравнительный анализ таких понятий, как «трансфер технологий», «коммерциализация технологий», «инновационная диффузия», «спилловер инноваций». Выделяются особенности и проблемы трансфера технологий в российской экономике.

Ключевые слова: интеграция, трансфер технологий, коммерциализация технологий, формы трансфера инновационных технологий, инновационный цикл.

The Development of the Integration of Education, Science and Industry in the Form of Technology Transfer on Modern Phase of the Innovation Cycle of the Russian Economy

O. Yu. Chelnokova, L. Ye. Gritsak

The article considers the development of the integration of education, science and industry in the form of direct and indirect mechanisms of technology transfer. The comparative analysis of such terms as «technology transfer», «technology commercialization», «innovation diffusion», «spillover of innovation». The article gives accent to the aspects and problems of technology transfer in the Russian economy

Key words: integration, technology transfer, commercialization of technology, forms transfer of innovative technologies, innovation cycle.

В современной экономике к концу XX в. начался новый этап развития. Он характеризуется широкомасштабным появлением новых технологий, приводящим к смене основных конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов, экономи-

ческий рост которых все больше зависит от выделяемых средств на НИОКР и защиту созданной при этом интеллектуальной собственности. В этих условиях высокому уровню развития фундаментальных и прикладных научных исследований в различных экономических системах необходимы эквивалентные ему механизмы трансфера результатов НИР в реальный сектор экономики, способствующие интеграции образования, науки, производства в интересах социально-экономического развития регионов и страны в целом.

Как отмечает Д. В. Гибсон¹, потребность в передаче технологий является относительно новым явлением и широко обсуждается специалистами. Среди них нет согласия и единства мнения по поводу понятия «трансфер». «Transfer» в буквальном переводе означает «передача», «перемещение», поэтому под трансфером обычно понимается движение информации с использованием каких-либо информационных каналов от одного его индивидуального или коллективного носителя к другому.

Очень часто используют такие понятия, как «трансфер знаний», «трансфер технологий», «трансфер инноваций». На наш взгляд, «трансфер знаний» является наиболее широким понятием, «трансфер технологий» – более узкое понятие, как одна из форм трансфера знаний, и «трансфер инноваций» – еще более узкое, как трансфер готовой к использованию технологии или созданного на ее основе продукта.



В русскоязычной литературе понятие «трансфер технологий» появилось недавно и напрямую связано с переориентацией на рыночные отношения в большинстве сфер хозяйственной деятельности. Однако, как считает В. В. Титов², вместо использовавшегося ранее насильственно «внедрения» (предполагающего активное или пассивное сопротивление среды, в которую производится это «внедрение» чего-то инородного) «трансфер» предполагает не только передачу информации о новшестве, но и ее освоение при активном позитивном участии и источника этой информации (например автора изобретения), и реципиента, приемника и реализатора информации о новой технологии, и конечного пользователя продукта, производимого с помощью этой технологии.

В литературе³ также встречается термин «трансферт технологий» (от французского – «transfert»). Такой вариант менее распространен и не может считаться ошибочным, так как законодательно не закреплена ни одна из формулировок. Другими авторами «трансфер технологий» называется как «технологический трансфер»⁴. Стоит согласиться с А. А. Шапошниковым⁵, который считает, что, во-первых, это ошибочный вариант перевода с английского термина («technology transfer») (правильно – трансфер технологий); во-вторых, в термине «технологический трансфер» есть смещение смыслового акцента, так как создается впечатление того, что «трансфер» может быть различных видов, например медицинский или биологический, что нарушает принятую во всем мире классификацию трансфера технологий как коммерческого и некоммерческого.

Предлагается рассматривать трансфер как последовательность действий, в ходе которых знания, опыт, промышленная собственность, инновации, полученные в результате фундаментальных и прикладных исследований в университетах и научно-исследовательских институтах, свободно распространяются, передаются посредством оказания научно-технических услуг либо приобретаются предприятиями для внедрения в качестве продукта или процесса⁶.

Часто термин «трансфер технологий» употребляют в связке с другим понятием – «коммерциализация технологий», хотя смысловое содержание этих понятий неодинаково. Понятие «коммерциализация технологий», с точки зрения В. В. Титова⁷, предполагает обязательное коммерческое использование информации о технологии, то есть использование с обязательным извлечением выгоды. В первом приближении различие между трансфером и коммерциализацией можно уложить в два пункта:

1) коммерциализация технологии предполагает непереносимое получение прибыли и не обязательно связано с подключением третьих

лиц (кроме автора технологии и конечного пользователя);

2) трансфер технологии всегда предполагает передачу технологии реципиенту, который и осуществляет ее промышленное освоение, но это не обязательно связано с извлечением прибыли как автором технологии, так и ее реципиентом.

Стоит, однако, оговориться, что в большинстве публикаций на эту тему «по умолчанию» при трансфере технологии предполагается именно извлечение прибыли источником технологии.

В настоящее время понятие «трансфер технологий» часто употребляется как синоним понятия «инновационная диффузия». Но есть все основания полагать, что трансфер технологий и инновационная диффузия – это два существенным образом различающихся процесса. Прежде всего, два этих процесса принадлежат различным фазам инновационного цикла. Согласимся с М. Н. Квашниной⁸, что трансфер технологий первичен, поскольку подразумевает передачу созданного новшества от разработчика к первому пользователю (то есть той организации, которая заказала его разработку). Инновационная диффузия представляет последующий этап инновационного развития и предполагает широкомасштабное распространение новшества в социально-экономической среде, осуществляется среди заинтересованных лиц, которые убедились в том, что предлагаемое новшество принесет им определенные экономические выгоды. При этом М. Н. Квашнина⁹ справедливо полагает, что трансфер следует считать более радикальной фазой инновационного процесса, нежели инновационная диффузия, который при определенных условиях предполагает в своей основе введение в практику реального использования радикальных нововведений, тогда как инновационная диффузия преимущественно ориентирована на улучшающий тип новшеств. Кроме того, трансфер представляет собой более рискованную форму инновационной деятельности, так как принятие решения о разработке нового продукта связано с большей неопределенностью получения результата, чем при инновационной диффузии. Инновационная диффузия начинает осуществляться, когда новшество опробовано в реальном производстве, инновационный продукт имеет значительный спрос на рынке, то есть реализуется в условиях совершенно иных рисков, главным из которых следует считать неопределенность полного насыщения рынка. В целом и трансфер, и инновационная диффузия ориентируются, прежде всего, на наукоемкий бизнес. Это обусловлено постоянным усложнением производственных процессов и самих продуктов. Однако трансфер технологий в значительно большей степени, нежели инновационная диффузия, требует для своего нормального осуществления большой подготовительной работы.



С трансфером технологий связан еще один процесс – это спилловер инноваций (*spillover of innovation*), под которым мы понимаем спонтанное распространение научно-технического или иного полезного знания; оно может быть как безвозмездным, или бесплатным (статьи, выступления на конференциях, частные беседы), так и возмездным, или платным (несанкционированная и скрытая оплачиваемая передача кодифицированного знания, промышленный шпионаж, переманивание ключевых работников). Мы согласны с В. П. Марьяненко¹⁰, что трансфер технологий отличается от спилловера, прежде всего, целенаправленным характером данного процесса и наличием четких институциональных процедур его оформления. В этой связи трансфер технологий можно рассматривать как институционально-правовую форму передачи права использования технологий другим экономическим субъектам на коммерческой или иной основе.

Итак, по нашему мнению, наиболее широкой категорией из всех рассмотренных является диффузия инновационных технологий как процесс их распространения, следующий за разработкой и освоением технологии и обеспечивающий его общественное признание. Это распространение обеспечивается посредством двух механизмов – трансфера технологий и спилловера технологий. Трансфер и коммерциализация технологий – это относительно самостоятельные процессы, хотя они могут быть и взаимосвязаны. В этом случае именно в результате трансфера технологий появляется возможность успешной коммерциализации. Коммерциализация разработок нацелена на получение экономического результата и начинается с момента выявления перспектив использования новой разработки, а заканчивается реализацией разработки на рынке и получением дополнительного эффекта через удовлетворение потребности в новых разработках, технологиях, товарах и услугах. Трансфер же не обязательно связан с извлечением прибыли как автором технологии, так и ее реципиентом.

В современных условиях именно трансфер инновационных технологий способствует интеграции образования, науки и производства в интересах социально-экономического развития страны.

Если говорить об интеграции науки, образования и производства, следует иметь в виду, что каждая из этих сфер жизнедеятельности общества вполне самостоятельна и самодостаточна, они не связаны прямо и непосредственно друг с другом теми или иными стадиями некоего общего для них цикла, а скорее, связь обусловлена результатами функционирования каждой из них. Даже в условиях рыночного хозяйства главные цели таких сфер, как наука и образование, изначально не совсем тождественны основной цели сферы про-

изводства. Для последней эта цель заключается в создании материальных благ, но не только и даже не столько для удовлетворения постоянно возрастающих потребностей общества, сколько для получения за счет этого экономической выгоды. Что же касается науки и образования, то здесь взаимосвязь пользы с выгодой далеко не столь прямая, а значительно более опосредована¹¹: в сфере науки всегда доминировало стремление к получению новых знаний; для сферы образования во все времена главными целями являются профессиональная подготовка человека к будущей трудовой деятельности, формирование у него морали, системы ценностей, определенного отношения к жизни, обществу и труду.

Рынок при всей несхожести основных интересов сфер науки, образования и производства, тем не менее, интегрирует их в главном – в стремлении к повышению эффективности функционирования каждой путем использования в ней результатов другой сферы. При этом сам рынок становится как определенной частью такой интеграции, так одновременно и ее средой.

Можно сказать, что интеграция науки, образования и производства – это:

– процесс сближения и связи различных самостоятельных сфер деятельности, обеспечивающий повышение уровня и качества профессиональной подготовки кадров и их более быструю адаптацию к условиям последующей реальной трудовой деятельности, в том числе и в сфере производства;

– форма сопряжения интересов различных самостоятельных сфер деятельности через объединение их усилий для совместного достижения с наименьшими затратами времени и ресурсов как собственных целей, которые стоят перед каждой из этих сфер, так и общего синергетического эффекта¹²;

– одна из объективных тенденций, присущих инновационному типу развития экономики, которую целесообразно рассматривать в органическом единстве и взаимосвязи как с особенностями функционирования сфер науки, образования и производства, так и с другими тенденциями, характерными для инновационной экономики.

На сегодняшний день уже многие российские университеты и академические институты осознали возможные выгоды от коммерческого использования своего научного потенциала. Поскольку именно в результате интеграционного взаимодействия между вузами и бизнесом открываются дополнительные возможности как для самих участников интеграции, так и для экономики в целом¹³.

На современной фазе инновационного цикла российской экономики с точки зрения наличия институтов, обслуживающих процесс трансфера технологий, развитие интеграции высшего образования, науки и производства происходит в форме



прямого и опосредованного трансфера. Прямой трансфер предполагает, что вуз и потенциальный покупатель информированы о взаимных интересах и предложениях, знают друг друга и взаимодействуют напрямую¹⁴. Осуществляется он в таких формах, как, например, разработка технологий в рамках прямых договоров с предприятиями и организациями; торговля лицензиями на изобретения, ноу-хау, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки; организация научно-инновационных предприятий при вузе.

Одной из особенностей российского прямого трансфера инновационных технологий является единичный характер сделок по передаче объектов интеллектуальной собственности по лицензионным договорам.

Вторая особенность: в системе высшей школы активизируется работа инновационных предприятий при российских университетах. На сегодняшний день возможностями, предоставленными ФЗ-217, воспользовались более 248 вузов, создано около 1596 хозяйственных обществ¹⁵.

В Саратовском государственном университете имени Н. Г. Чернышевского (СГУ) за период 2010–2011 гг. создано 12 МИП, соответствующих ФЗ-217, в 2012 г. – еще 3. Среди активно действующих хозяйственных обществ необходимо выделить ООО «Профф-Эл», ООО «Конверсия СГУ», ООО «ЦП ГТИ».

Третья особенность: действенным механизмом трансфера технологий, и в частности высокотехнологичной продукции малых вузовских предприятий, остается представление продукции на выставках. Если говорить о применении данного механизма в Саратовской области, и в частности

в СГУ, то по инициативе университета и при поддержке областного правительства в г. Саратове проводится ежегодная выставка изобретений, инновационных идей и разработок предприятий, организаций и высших учебных заведений Саратовского и других регионов Российской Федерации, а также стран СНГ. По итогам работы Салона изобретений, инноваций и инвестиций в 2012 г. в активе исследователей СГУ 5 бронзовых, 2 серебряные и 3 золотые медали. Награды высшей пробы получили проекты «Фильтры ультратонкой очистки из полимерных нановолокон», «Способ геофизической разведки месторождений нефти и газа», «Способ приготовления катализаторов под воздействием электрогидравлического удара». Гран-при в номинации «Лучший проект в области информационных технологий» получила работа «Система дистанционного образования на платформе “Ipsilon 3.0”».

Опосредованный механизм трансфера технологий предполагает включение в цепочку «вуз – предприятие» инновационных структур, содействующих расширению информационных обменов и контактов, продвижению научно-технической продукции вузов. Такими структурами являются центры трансфера технологий, инновационные центры, технопарки, бизнес-инкубаторы.

В настоящее время в СГУ существуют следующие инновационные структуры опосредованного механизма трансфера: Управление по инновационной деятельности, включающее в себя бизнес-инкубатор, центр патентных услуг, инновационно-презентационный центр, и инновационный центр «Технопарк» (рис. 1).

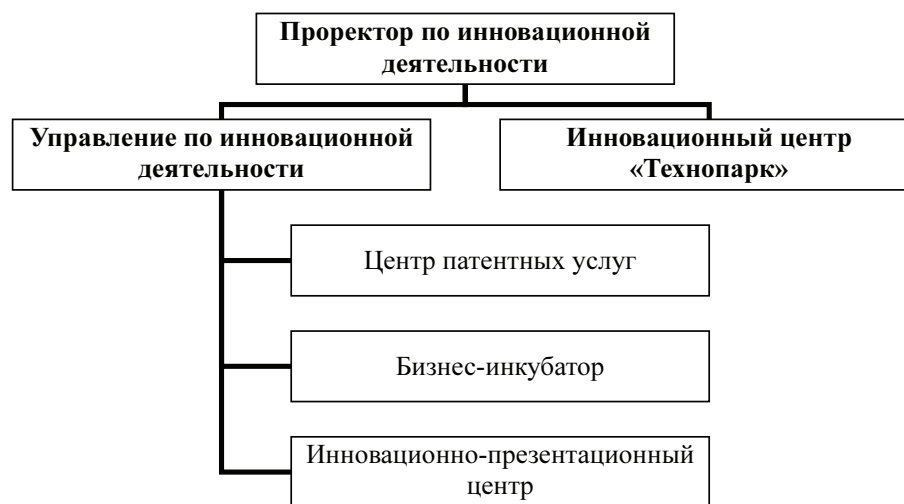


Рис 1. Инновационная структура опосредованного механизма трансфера инновационных технологий в Саратовском государственном университете им. Н. Г. Чернышевского

Наибольшей инновационной активностью из всех действующих структур обладает центр

патентных услуг, который играет важную роль не только в правовой охране результатов интел-



лектуальной деятельности, но и в продвижении интеллектуальной собственности. Помимо правовой охраны объектов интеллектуальной собственности центром осуществляются и отдельные работы по коммерциализации технологий: подготовка лицензионных соглашений, подготовка экспонатов к российским и международным выставкам, проведение патентно-

конъюнктурных исследований. На рис. 2 представлена динамика патентной активности СГУ за 2010–2012 (на ноябрь) гг., из которой видно, что основные показатели патентной активности (количество поданных заявок и количество поддерживаемых патентов/свидетельств) за рассматриваемый период стабильно увеличиваются.

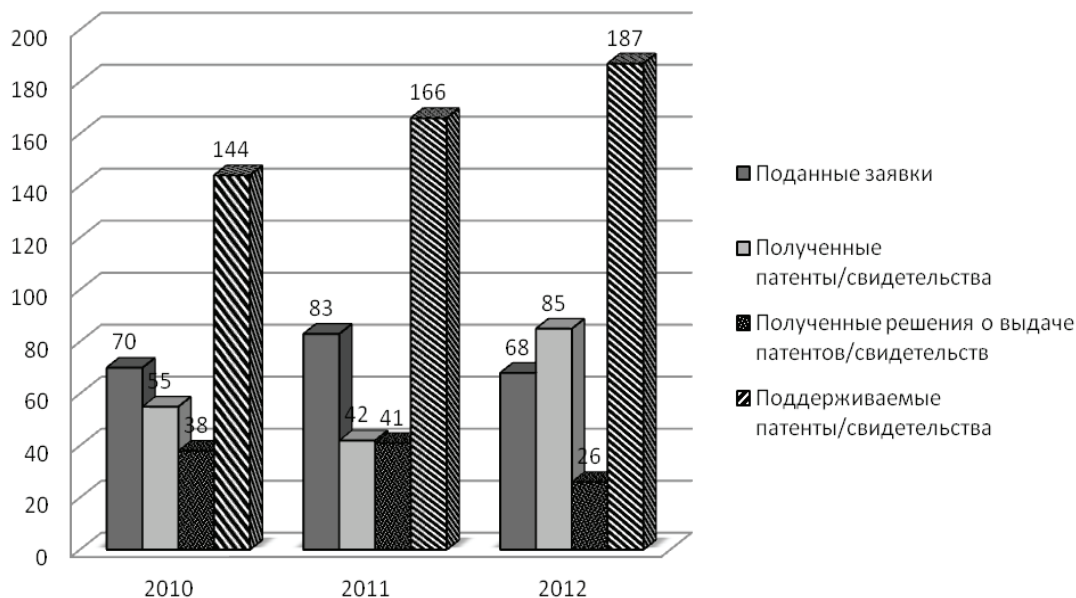


Рис. 2. Динамика патентной активности Саратовского государственного университета им. Н. Г. Чернышевского за 2010–2012 гг.¹⁶

В 2011 г. в СГУ был открыт инновационно-презентационный центр, который дает университету и его партнерам новые возможности и перспективы, позволяет более эффективно вести деятельность по продвижению на региональный, российский и мировой рынок разработок ученых, предоставляет оптимальные условия для взаимодействия университета с его партнерами в области новых инновационных технологий.

Еще одной особенностью трансфера технологий в российской экономике является то, что заниматься им до недавнего времени приходилось в условиях недостаточной государственной поддержки, в то время как в других странах, например в США, уже с 1980-х гг. на университеты, по сути, была возложена, наряду с обучением и научно-исследовательской работой, третья миссия – трансфер технологий, неисполнение которой влекло за собой наказание в виде лишения вуза прав на созданную им интеллектуальную собственность. В результате количество центров трансфера технологий за 1980–2000 гг. выросло с 30 до 2200, а система университетов США превратилась в крупнейшего патентообладателя¹⁷.

На сегодняшний день за рубежом деятельность по трансферу технологий проработана достаточно детально. В структуре большинства зарубежных университетов существуют отделы, ответственные за связь вуза и бизнеса. Названия могут быть разные – центры или офисы трансфера технологий, отделы лицензирования или патентования и т.д. Однако суть остается той же: под одной крышей собраны все функции, необходимые для передачи разработок университета бизнесу с максимальной для вуза выгодой и при соблюдении законодательства.

В России до сих пор примеров успешной организации процесса трансфера технологий как в вузах и НИИ, так и в независимых компаниях остается крайне мало. Одной из важных проблем организации данного процесса, которую решает постановление Правительства РФ № 219 от 9 апреля 2010 г., является отсутствие стартового капитала для начала деятельности таких центров. Другая важная проблема – отсутствие опыта в данной области деятельности, что существенно снижает успешность и без того высокорискового процесса трансфера технологий в России по сравнению с зарубежными странами. Еще одна проблема



– это обеспечение внебюджетного «внешнего» финансирования процесса трансфера технологий и инноваций. Практика развитых стран показывает, что больший вклад в трансфер приходит из частного сектора прикладных НИОКР, а не из управляемых государством фондов, при соотношении участия 5:4 (США), 2:1 (Евросоюз) и 7:3 (Япония)¹⁸. Частный сектор обеспечивает финансирование, прежде всего, прикладных НИОКР за счет внешнего инвестирования посредством схем первичного публичного выпуска акций (ППВА), вторичного оборота публичного выпуска акций (ПВА), привлечения средств инвестиционных, паевых и неприбыльных фондов, а также продажи активов, слияний и поглощений.

Нужно отметить, что все американские университеты занимают в первую очередь

фундаментальными исследованиями, а не решением коммерческих задач, в частности, зарабатыванием денег и получением прибыли. В связи с этим, например, попечительский совет Университета штата Колорадо в 2004 г. принял решение о создании коммерческого Opportunity Fund, целью которого является финансирование перспективных университетских разработок для их успешного продвижения на рынок. Существование Opportunity Fund имеет большое значение для развития трансфера технологий, так как представляет собой необходимый инструмент успешной коммерциализации технологий, разработанных в университете, как путем лицензирования, так и путем создания стартапов (startup companies), что подтверждают и статистические данные (таблица).

Изменение основных показателей трансфера технологий в Колорадском государственном университете (CSU)¹⁹

Показатели	2002–2006	2007–2011	Прирост, %
Количество раскрытых изобретений	222	515	132
Количество поданных патентных заявок и выданных патентов	232	627	170
Количество выданных лицензий	58	165	184
Количество новых созданных стартап компаний	9	20	122
Лицензионные поступления (млн долл.)	4,42	8,22	86

Если сравнивать два периода времени (2002–2006 и 2007–2011 гг.), то увеличение основных показателей трансфера инноваций (количество раскрытых изобретений, поданных и выданных патентов и лицензий, созданных стартапов компаний) в Колорадском государственном университете произошло более чем в два раза. Кроме того, сегодня там создается все больше и больше стартапов. Стартапы, как правило, создаются как отдельные организации со своим юридическим лицом, а университет уже оказывает некоторые услуги этим стартапам.

Российским вузам при планировании деятельности своих инновационных структурных подразделений рекомендуется использовать зарубежные механизмы трансфера технологий (лицензирование и создание стартапов), уделять серьезное внимание поиску и подготовке специалистов для центров трансфера технологий, а также стимулировать развитие внебюджетного частного процесса финансирования трансфера.

На наш взгляд, именно за счет интеграции науки и производства через трансфер новых технологий и знаний может быть создан мощный и постоянно расширяющийся поток инноваций в национальной экономике, способствующий ускорению вхождения России в мировой инновационный рынок.

Примечания

- ¹ См.: Гибсон Д. В. Трансфер технологий между субъектами рынка // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций / сост. и общая ред. Н. М. Фонштейн ; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, Центр коммерциализации технологий. М., 1999. С. 19–37.
- ² См.: Титов В. В. Трансфер технологий : учеб. пособие. URL: <http://www.innovbusiness.ru> (дата обращения: 28.06.12).
- ³ См.: Бек Н. Н., Бек М. А. Стратегическое управление инновациями и трансферт технологий // Модернизация экономики и государство : в 3 кн. Кн. 3. М., 2007 ; Гапоненко М. С. Организационно-экономический механизм трансферта инноваций в животноводстве (на примере Ленинградской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010 ; Житенко Е. Д. Трансферт технологий : причины успеха. URL: <http://econom.nsc.ru> (дата обращения: 05.08.12) ; Максим С. В. Роль научных разработок и трансферта технологий в инновационном развитии предприятия // Инновации. 2009. № 4. С. 32–35 ; Тлябичев Э. А. Совершенствование механизма трансферта инноваций и технологий с учетом отраслевых особенностей : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2010.
- ⁴ См.: Бирюков А. В., Зиновьева Е. С., Крутских А. В. Инновационные направления современных международных отношений. М., 2010 ; Кузнецов И. Роль России в глобальном трансфере технологий : средне-



- срочная перспектива // Аналитические записки. 2006. Вып. 3(15). С. 3.
- 5 См.: Шапошников А. А. Трансфер технологий в научно-образовательной сфере : автореф. дис. ...канд. экон. наук. Томск, 2004.
- 6 См.: Шапошников А. А. Этапы трансфера технологий в вузе/НИИ // Инновации. 2004. № 3. URL: <http://stra.teg.ru> (дата обращения: 15.07.12).
- 7 См.: Титов В. В. Указ. соч.
- 8 См.: Квашина М. Н. Проблемы активизации инновационных процессов в России // Вестн. СГТУ. 2007. №1(21), вып. 1. С. 145–151.
- 9 См.: Квашина М. Н. Там же ; Она же. О некоторых проблемах активизации инновационной деятельности российских организаций // Инновации в науке, образовании и производстве : труды СПбГТУ. № 495. СПб., 2006. С. 78–88.
- 10 См.: Марьяненко В. П. О проблеме «системности» национальной инновационной системы России. URL: <http://lib.herzen.spb.ru/text/marianenko> (дата обращения: 15.07.12).
- 11 См.: Хозяйственные системы инновационного типа : теория, методология, практика / под общ. ред. А. Н. Фольмерова. М., 2011.
- 12 См.: Плетнёв К. И. Инновационная экономика и интеграционные процессы // Инновации. 2003. № 6.
- 13 См.: Челнокова О. Ю. Возможности и ограничения интеграционного взаимодействия между вузами и бизнесом // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2011. Т. 11, вып. 2. С. 41–46.
- 14 См.: Реут О. П., Алексеев Ю. Г., Шмыгова Л. И. Международный трансфер технологий и маркетинг рынка научно-технической продукции в системе Министерства образования // Новости науки и технологий. 2007. № 1(5). URL: <http://belisa.org.by/ru> (дата обращения: 05.08.12).
- 15 См.: Дегтярева Е. Автомобиль заправлен, но не едет. URL: <http://www.opora-credit.ru> (дата обращения: 05.12.2012).
- 16 Составлено по отчетам о деятельности Центра патентных услуг СГУ. URL: <http://www.sgu.ru> (дата обращения: 05.12.12).
- 17 См.: Фиалковский Д. На ближних подступах // Эксперт Северо-Запад. 2007. № 19(321). URL: <http://expert.ru> (дата обращения: 05.08.12).
- 18 См.: Бирюков А. В., Зиновьева Е. С., Крутских А. В. Указ. соч.
- 19 Technology Transfer Statistics of Colorado State University. URL: <http://www.csurf.org> (дата обращения: 05.11.12).

УДК 311:338.516.46:332.1

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ДИНАМИКИ ТАРИФОВ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

В. Н. Афанасьев, С. А. Журавлев

Оренбургский государственный университет
E-mail: Afanassiev@rambler.ru, kstat@mail.osu.ru



В статье рассматриваются методические аспекты применения статистического анализа к исследованию влияния динамики тарифов на процессы планирования и реализации программ социально-экономического развития Оренбургской области. В ходе анализа с помощью системы статистических методов выявлены основные зависимости социально-экономического развития региона от результатов его тарифной политики.

Ключевые слова: динамика тарифов, социально-экономическая политика, статистический анализ, регрессионный анализ, метод главных компонент.

Statistical Study of Influence of the Dynamics of Tariffs on Socio-economic Development of the Region

V. N. Afanasiev, S. A. Zhuravlev

In article methodical aspects of application of the statistical analysis to research of influence of tariff policy on processes of planning and implementation of programs of social and economic development of the Orenburg region are considered. During the analysis by means of system of statistical methods the main dependences of social and

economic development of the region on results of its tariff policy are revealed.

Key words: dynamics of tariffs, social and economic policy, statistical analysis, regression analysis, method main component.

В современных условиях принятию политических, правовых и управленческих решений для устойчивого развития экономики и социальной сферы субъекта Федерации и России в целом должны предшествовать их научное осмысление, статистическое исследование ситуации и ее планирование.

Текущую, далеко не благоприятную ситуацию в производственной и общественной жизни, например, Оренбургской области, во многом определяют тарифы на энергоносители и на оказание всех видов платных услуг населению. В современных условиях проведения реформирования экономики в регионах огромное значение приобретает выявление факторов, сдерживающих повышение благосостояния населения и темпы



роста производства продукции. В составе этих факторов существенную роль играет неэффективная тарифная политика.

Необходимость государственного регулирования тарифов обусловлена естественной монополией организаций-поставщиков услуг и осуществляется в целях защиты экономических интересов от монопольного повышения тарифов, создания экономических стимулов, обеспечивающих их снижение.

Вопросом, требующим при этом решения, является количественная оценка влияния результатов тарифной политики на эффективность программ и проектов, соответствующих задачам долгосрочного развития региона и страны в целом.

В результате анализа соответствующих динамических рядов в работе установлен значительный рост тарифа на электроэнергию для промышленных предприятий, средних тарифов на абонентную плату за услуги телефонной связи для населения, значителен также рост цен на сетевой газ. При проведении анализа тарифов на платные услуги, а также других показателей, выраженных в стоимостных величинах согласно требованию сопоставимости стоимостных показателей в динамике, текущие величины факторов исследования корректировались на индекс инфляции.

Исследовались главные компоненты зависимости социально-экономического развития региона от его тарифной политики.

Исходя из сущности поставленной задачи построения модели влияния величины тарифов на оплату услуг и продуктов естественных монополий на социально-экономическое положение в Оренбургской области, сформирована система статистических показателей исследования (x_j):

а) показатели социально-экономического положения населения области:

x_1 – численность населения, занятого в экономике, тыс. чел.;

x_2 – уровень безработицы, %;

x_3 – среднедушевые денежные доходы, руб. в месяц;

x_4 – величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб. в месяц;

x_5 – численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. чел.;

x_6 – средний размер назначенных месячных пенсий по старости, руб.;

x_7 – валовой региональный продукт на душу населения, млн руб.;

б) показатели, характеризующие объем оказанных услуг и оборот продукции:

x_8 – объем промышленной продукции в действующих ценах, млн руб.;

x_9 – оборот розничной торговли, млн руб.;

x_{10} – объем платных услуг населению, млн руб.;

x_{11} – объем услуг транспорта и шоссейного хозяйства, млн руб.;

x_{12} – перевозка пассажиров по всем видам транспорта, млн чел.;

x_{13} – грузооборот – всего, млн т-км;

в) показатели, характеризующие состояние основных фондов предприятий:

x_{14} – наличие основных фондов основного вида деятельности промышленности, млн руб.;

x_{15} – степень износа основных фондов основного вида деятельности промышленности (на конец года), %;

x_{16} – инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования – всего, млн руб.;

x_{17} – сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности предприятий и организаций по отраслям экономики – всего, млн руб.;

x_{18} – удельный вес убыточных предприятий и организаций – всего, %;

г) показатели доходов и расходов областного бюджета:

x_{19} – всего доходов областного бюджета, тыс. руб.;

x_{20} – всего расходов областного бюджета тыс. руб.;

x_{21} – расходы областного бюджета на топливно-энергетический комплекс, тыс. руб.;

x_{22} – расходы областного бюджета на транспорт и дорожное хозяйство, тыс. руб.;

x_{23} – расходы областного бюджета на связь, тыс. руб.;

x_{24} – расходы областного бюджета на ЖКХ, тыс. руб.;

x_{25} – расходы областного бюджета на социальную политику, тыс. руб.;

д) показатели, характеризующие инфляцию:

x_{26} – индекс инфляции в среднем за год, в размах;

x_{27} – ИПЦ (декабрь к декабрю предыдущего года), в размах;

е) средние цены (тарифы):

x_{28} – средние цены (тарифы) на услуги пассажирского городского муниципального автобуса (на конец года), руб. за один вид услуг;

x_{29} – средние цены (тарифы) на услуги городского троллейбуса (на конец года), руб. за один вид услуг;

x_{30} – средние цены (тарифы) за абонентную плату услуги телефонной связи для населения за месяц (на конец года), руб. за один вид услуг;

x_{31} – средние цены (тарифы) на квартирную плату в домах муниципального жилищного фонда за 1 кв. м общей площади (на конец года), руб.;

x_{32} – тариф на электроэнергию для населения (городское), руб./кВтч.;

x_{33} – тариф на электроэнергию для населения (сельское), руб./кВтч.;



x_{34} – тариф на электроэнергию для промышленности (до 750 кВт), руб./Гкал;

x_{35} – розничные цены на сетевой газ, реализуемый населению с горячим водоснабжением, руб. за месяц с 1 чел.

Для сокращения числа объясняющих переменных до наиболее существенно влияющих факторов использован метод главных компонент (табл. 1). Для выбора наиболее значимых главных компонент использован критерий Кайзера.

Таблица 1

Результаты определения числа главных компонент

Фактор	Собственные значения	% от общей суммы	Кумулята
F_1	10,51	30,02	10,51
F_2	8,86	25,33	19,37
F_3	6,74	19,26	26,12
F_4	4,05	11,57	30,16
F_5	2,05	5,88	32,22
F_6	1,49	4,26	33,71
F_7	1,29	3,67	35,00

Из данных, приведенных в табл. 1, следует, что семь факторов имеют собственные значения главных компонент, превосходящие единицу. Следовательно, в соответствии с указанным критерием, для анализа отобрано семь обобщенных факторов (F_1, \dots, F_7). Первый фактор объясняет 30,02% суммарной дисперсии, второй фактор – 25,33%, третий фактор – 19,26% и т. д.

На основе использования данных факторов получена обобщенная модель зависимости социально-экономических результатов и стоимостных показателей тарифной политики области:

$$\hat{Y} = a_0 + a_1F_1 + a_2F_2 + \dots + a_7F_7,$$

где a_1 – собственные числа главных компонент, или

$$\hat{Y} = 10,5F_1 + 8,87F_2 + 6,74F_3 + 4,05F_4 + 2,06F_5 + 1,49F_6 + 1,28F_7,$$

где \hat{Y} – расчетное значение результативного признака.

На последнем этапе факторного анализа в исследовании обнаружена и описана смысловая связь факторов. Первый фактор собрал все основные показатели, определяющие сводную характеристику социально-экономического состояния в регионе: ВРП на душу населения, объем промышленной продукции в действующих ценах, грузооборот, инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования, расходы областного бюджета на топливно-энергетический комплекс и т.д. Позитивные корреляционные коэффициенты участвующих переменных с фактором и полярность значений переменных позволили сделать вывод о том, что эффективность функционирования данного блока показателей возрастает по мере увеличения каждого фактора в исследованной совокупности.

Во второй фактор входят характеристики уровня жизни населения области, что подтвердило зависимость материального положения оренбуржцев от стоимости платных услуг населению и инфляции. Большое значение отрицательных коэффициентов указывает здесь на негативное влияние факторных величин на результат.

Третьему фактору принадлежат характеристики влияния тарифов на оплату услуг естественных монополий на формирование областного бюджета. С ростом тарифов увеличивается и дотирование расходов из бюджета. Поскольку данному фактору принадлежат основные показатели, необходимые для исследования влияния тарифной политики на процессы планирования и принятия программ социально-экономического развития Оренбургской области, полученные результаты использованы в последующем анализе.

Четвертый фактор сосредоточил характеристики деятельности дорожного хозяйства в области и оплату услуг транспорта, а также влияние тарифной политики на объем транспортных услуг.

Пятый фактор характеризует совокупную тарифную нагрузку платных услуг для населения. Принимая во внимание отрицательные коэффициенты корреляции участвующих переменных с фактором и полярность значений переменных (большое значение), можно сделать вывод о значительном негативном влиянии показателей, принадлежащих данному фактору, на результат развития области.

К шестому фактору относятся показатели результатов экономической деятельности региона. Высокие значения коэффициентов свидетельствуют об информативности блока входящих показателей.

Последний, седьмой фактор характеризует финансово-экономическое положение предприятий и организаций в области. В противоположность шестому фактору это не позитивная характеристика экономики отраслей, а по большей части экономический застой, регресс. К примеру, увеличение уровня безработицы, доли убыточных предприятий и снижение стоимости основных фондов промышленных предприятий, естественно, приведут к росту негативного влияния этого фактора на состояние экономики области в целом.

Для решения задачи построения моделей зависимости развития Оренбургской области от величины основных установленных тарифов применены методы корреляционно-регрессионного анализа и моделирования.

Конкретно решаемая проблема состояла в нахождении зависимости между результативным показателем – расходы областного бюджета на социально-экономическую политику (x_{25}), и факторными показателями – тариф на электроэнергию для городского населения (x_{32}), тариф на электроэнергию для промышленности (x_{34}), розничные



цены на сетевой газ, реализуемый населению (x_{35}).
Уравнение множественной регрессии:

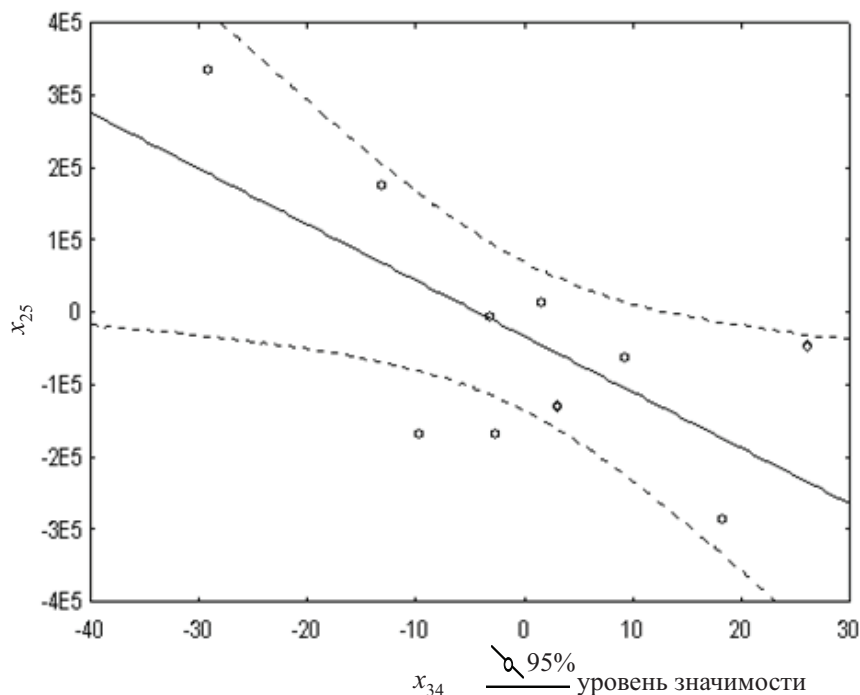
$$\tilde{x}_{25} = -57743,9 - 7709x_{34} - 362,4x_{35}.$$

При оценке параметров регрессионной модели получены значения β -коэффициентов: для x_{34} $\beta = -0,6756$, для x_{35} $\beta = -0,1687$.

Получен график регрессионной зависимости для наиболее значимого параметра – величины тарифа на электроэнергию для промышленности (рисунок):

$$x_{25} = -335E2 - 7719x_{34}.$$

Коэффициент корреляции $r = 0,6765$.



Уравнение регрессионной зависимости бюджетных отчислений от величины тарифа на электроэнергию для промышленных и приравненных к ним потребителей

В исследовании дана статистическая оценка зависимости бюджетных отчислений на социально-экономическую политику от величины основных установленных тарифов с учетом распределенного лага.

Как установлено, расходы бюджета на социально-экономическую политику зависят от величины приведенных тарифов. Однако данная зависимость проявилась с некоторой временной задержкой (лагом). В силу экономических изменений и разного рода реформ увеличивается величина тарифов, для стабилизации состояния

экономики необходимо больше средств. Однако требуется время, чтобы «создать» эти средства.

Модель с распределенным лагом имеет вид

$$x_{25} = a_0 + a_1x_{34(L=0)} + a_2x_{34(L=-1)} + a_3x_{34(L=-2)} + a_4x_{34(L=-3)},$$

$$x_{25} = a_0 + a_1x_{34(L=0)},$$

$$x_{25} = b_0 + b_1x_{34(L=-1)},$$

где a и b – параметры уравнений с распределенным лагом.

Результаты исследования представлены в двух таблицах (табл. 2, 3).

Таблица 2

Моделирование зависимости расходов областного бюджета на социальную политику, тыс. руб. (x_{25}), от тарифов на электроэнергию для промышленности (x_{34}) с распределенным лагом

Коэффициенты регрессии при лагах запаздывания времени	Стандартная ошибка	t-критерий Стьюдента	P-вероятность
-8269,28 при $L = 0$	2933,48	-1,820	0,037
-4679,98 при $L = -1$	2513,97	-2,860	0,122
-10,36 при $L = -2$	3473,73	-0,003	0,998

Рассчитанный коэффициент детерминации показывает достаточно сильную статистическую

зависимость между переменными ($R^2 = 0,77$). Следует отметить, что регрессионный анализ



распределенных лагов не позволяет включать свободный член в уравнение. Как и во многих эконометрических моделях, свободный член в данном уравнении полагается равным 0, а по-

скольку очевидно, что величина тарифов не может быть равной 0, то и величина расходов областного бюджета в этом случае также должна равняться 0.

Таблица 3

Анализ коэффициентов регрессии (зависимая переменная x_{25} – расходы областного бюджета на социальную политику, тыс. руб.; независимая переменная x_{34} – тарифы на электроэнергию для промышленности)

Показатель	Суммы квадратов	Значение	F-критерий Фишера	P-вероятность
Регрессия	2,141679E+11	7,138931E+10	5,821756	0,043643
Остаток	6,131252E+10	1,226250E+10	–	–
Всего	2,754804E+11	–	–	–

Анализ коэффициентов регрессии показывает, что имеется однолетнее запаздывание зависимости величины тарифов на электроэнер-

гию для промышленности на расходы бюджета. Этот анализ был повторен с выбранной переменной x_{35} (табл. 4).

Таблица 4

Результаты моделирования с распределенным лагом зависимости расходов областного бюджета на социальную политику, тыс. руб. (x_{25}) от розничных цен на сетевой газ, реализуемый населению с горячим водоснабжением, руб. за месяц с 1 чел. (x_{35})

Коэффициенты регрессии	Стандартная ошибка	t-критерий Стьюдента	P-вероятность
-655,13	5869,50	-0,112	0,915
-7613,37	12939,38	-1,588	0,582
13029,35	9168,14	0,421	0,215

Лаг равен 2. Коэффициент корреляции $R = 0,6460$ ($R^2 = 0,4173$), $N : 8$.

Как и ранее, наибольшее t значение имеется во второй строке таблицы результатов и определяет однолетний лаг.

Результаты этого анализа дают основание предположить, что величина тарифов на электроэнергию для промышленных и приравненных к ним предприятиям и розничные цены на сетевой

газ, реализуемый населению, зависят от расходов бюджета области, однако эта зависимость проявляется с задержкой в 1 год. Это то время, которое необходимо системе, чтобы отреагировать на изменение цен. Для наибольшей уверенности в полученных результатах анализ тех же данных был повторен с использованием метода Алмона (табл. 5, 6). Этот метод приближает коэффициенты регрессии полиномом степени меньше, чем длина лага.

Таблица 5

Коэффициенты регрессии распределенного лага Алмона

Коэффициенты регрессии	Стандартная ошибка	t-критерий Стьюдента	P-вероятность
-6399,66	2314,02	-2,566	0,0698
-3732,92	1488,68	-2,708	0,087
-205,89	1518,47	-0,136	0,901

Зависимая переменная x_{25} – расходы областного бюджета на социальную политику, тыс. руб.; независимая переменная x_{34} – тари-

фы на электроэнергию для промышленности. Лаг: 2. Порядок уравнения: 2 $R = 0,9374$. $R^2 = 0,8787$, $N : 8$.

Таблица 6

Коэффициенты регрессии распределенного лага Алмона

Коэффициенты регрессии	Стандартная ошибка	t-критерий Стьюдента	P-вероятность
-18,37	5398,23	-0,003	0,997
-4512,77	7579,70	-0,595	0,594
-255,15	5912,95	-0,043	0,968

Зависимая переменная x_{25} – расходы областного бюджета на социальную политику, тыс. руб.; независимая переменная x_{35} – розничные цены на

сетевой газ, реализуемый населению с горячим водоснабжением, руб. за месяц с 1 чел. Лаг: 2 Порядок уравнения: 2 $R = 0,6894$. $R^2 = 0,4753$, $N : 8$.



В данном случае t значение для однолетнего лага значительно больше, что также подтверждает гипотезу об однолетнем запаздывании зависимости. Проведение анализа для переменной x_{35} дало те же результаты – лаг равен одному году.

Статистические методы, использованные в работе, позволили дать характеристику влияния тарифной политики на процессы планирования и реализации программ социально-экономического развития Оренбургской области, решить поставленные задачи¹. Полученные результаты статистического исследования могут быть положены в основу дальнейших теоретических разработок, использованы на практике для совершенствования

региональной тарифной политики, корректирования ее влияния на процессы планирования и реализации программ социально-экономического развития региона.

Примечания

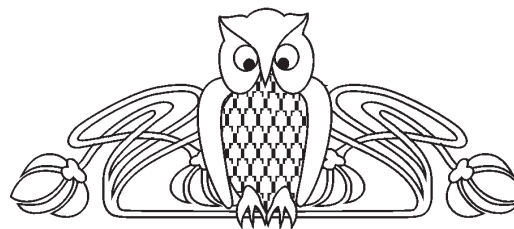
¹ См.: Афанасьев В. Н., Петрова Е. В. Оценка эффективности реализации экономической политики государства / под ред. В. Н. Афанасьева. М. : Финансы и статистика, 2005 ; Афанасьев В. Н., Журавлев С. А. Совершенствование статистической методологии исследования качества платных услуг населению // Вестн. Оренбург. гос. ин-та менеджмента. 2012. № 3. С. 116–126.

УДК 336.648

ИНВЕСТИЦИИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

М. А. Варламова, Т. П. Варламова

Саратовский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета
E-mail: imira21@rambler.ru, taniavar@rambler.ru



В представленной статье рассмотрены некоторые аспекты проблемы развития экономики региона на примере Саратовской области, в частности, вопросы формирования инвестиционной политики, условия привлечения иностранных инвестиций в регион, формы государственной поддержки иностранных инвесторов.

Ключевые слова: инвестиционная политика, регион, иностранные инвесторы, правовое обеспечение, налоговые льготы.

Investment as a Prerequisite for the Modernization of the Region's Economy

М. А. Varlamova, Т. П. Varlamova

In the presented article some aspects of problem of development of economy of region are considered on the example of the Saratov area, in particular, questions of forming of investment policy, terms of bringing in of foreign investments in a region, forms of state support of foreign investors.

Key words: investment policy, region, foreign investors, legal providing, tax deductions.

Стратегической целью Саратовской области на долгосрочную перспективу является вхождение области в число регионов – лидеров по уровню валового регионального продукта на душу населения. Однако без реализации масштабной инвестиционной программы развитие области будет невозможным. Поэтому в настоящее время первоочередная задача, стоящая перед областным правительством, заключается в выходе области на лидирующие позиции по темпам роста инвести-

ций в основной капитал. Среднее отношение процента прироста инвестиций к проценту прироста ВРП за последние пять лет составило 1,768, однако для достижения устойчивого экономического роста порядка 5% в год необходим ежегодный прирост прямых инвестиций на уровне 8–9%.

Вместе с тем при сложившейся возрастной структуре основного капитала, его физическом и моральном износе прогнозируемые в среднесрочной перспективе темпы роста инвестиций являются недостаточными для осуществления эффективной структурной политики и обновления основных производственных фондов, достижения стратегических целевых значений и решения задач, обозначенных в Стратегии социально-экономического развития Саратовской области до 2025 года. Необходим опережающий ввод производственных мощностей с высокой производительностью рабочих мест.

Выделяется несколько общих моментов при формировании инвестиционной политики, способствующих привлечению инвестиций:

- концентрация государственной поддержки на приоритетных направлениях развития области;
- организация парковых зон опережающего развития;
- заключение соглашений о сотрудничестве между областью и инвестором, в которых прописаны обязательства каждой стороны, в том числе по развитию инфраструктуры;



– максимальное сокращение сроков начала реализации инвестиционного проекта;
– создание институтов развития, направленных на привлечение инвестиций и действующих по принципу «одного окна».

Среди мер государственной поддержки инвестора наиболее распространенной формой является предоставление в соответствии с законодательством субсидий из средств областного бюджета хозяйствующим субъектам, реализующим инвестиционные проекты на территории области. Также наиболее распространенной мерой государственной поддержки является предоставление государственных гарантий и налоговых льгот инвесторам.

Комплексность и последовательность при реализации мер инвестиционной поддержки позволяют добиться мощного синергетического эффекта, качественно улучшающего инвестиционный климат, и обеспечить кардинальный рост инвестиций, создание новых высокопроизводительных рабочих мест и рост налоговых поступлений¹.

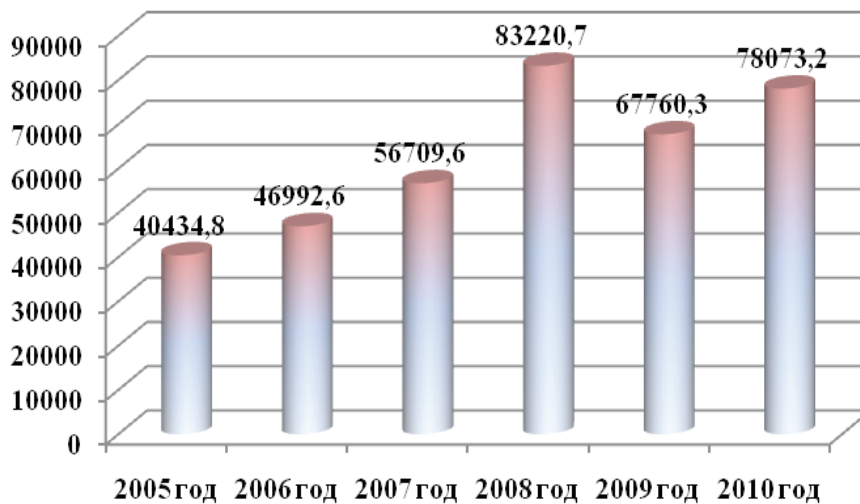
В области функционируют региональные институты развития:

– ОАО «Гарантийный фонд для субъектов малого предпринимательства Саратовской области»;
– НО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Саратовской области»;
– залоговый фонд Саратовской области;
– ОАО «Ипотечная корпорация Саратовской области».

Реализуются нормативные правовые акты, стимулирующие привлечение инвестиций в экономику области, и прежде всего в модернизацию существующих и создание новых производств на инновационной технической и технологической основах.

Отметим, что за 2010 г. Саратовская область продемонстрировала один из лучших показателей роста инвестиций – по сравнению с 2009 г. объем их вырос на 112,3%.

В 2009 г. объем инвестиций в основной капитал, по данным Федеральной службы государственной статистики, снизился почти на 10%, что объясняется кризисными явлениями в экономике страны. Несмотря на это, в 2010 г. объем инвестиций в основной капитал в области составил 78073,2 млн руб. (рисунок).



Динамика инвестиций в основной капитал в Саратовской области, млн руб.²

Росту инвестиций в Саратовской области, помимо эффективного инвестиционного законодательства, способствовал целый комплекс естественных и социально-экономических преимуществ, связанных, прежде всего, с выгодным геополитическим положением:

1) Саратовская область – один из наиболее крупных субъектов Российской Федерации;

2) близость к Москве, наличие государственной границы с Республикой Казахстан с выходом в Центральную и Среднюю Азию, Китай свидетельствуют о выгодном географическом положении Саратовской области;

3) наличие большого количества месторождений углеводородного сырья и твердых полезных ископаемых (нефть, газ, мел, мергель, пески, цементное сырье, кирпично-черепичные глины, сера, цеолиты, горючие сланцы, агроруды).

Учитывая типы почв (преимущественно черноземы) и климатические условия, важную роль в экономике области играет агропромышленный сектор. В то же время экономика области достаточно хорошо диверсифицирована.

Существуют конкурентные преимущества, которые предстоит усиливать. К ним относятся промышленно-технологический потенциал, раз-



витое сельское хозяйство, квалификация кадров и система образования, транспортно-логистическая сеть, включая дороги, инфраструктура, культурная среда.

Саратовская область отличается от многих регионов России высокой концентрацией научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, высших учебных заведений, высокотехнологичных предприятий: 6 институтов РАН, 21 НИИ, 19 проектных институтов, 14 вузов, множество техникумов, колледжей, профтехучилищ.

Значимыми преимуществами области являются развитая сеть дистрибьюторов, уровень развития предпринимательства и услуг для бизнеса. Они обеспечивают для инвестора доступ на рынки сбыта как области, так и регионов в радиусе 500–600 км с численностью населения свыше 30 млн человек.

Для увеличения инвестиционного потенциала, на наш взгляд, разумно сосредоточить усилия на притоке капитала, в первую очередь, в промышленность и на основе промышленного роста – во все сектора экономики. При этом должны выбираться отраслевые секторы, ориентированные на имеющиеся в России ликвидные и платежеспособные рынки сбыта: продукты питания, АПК, строительство и жилье, сырьевые отрасли, оборона и безопасность, обеспечение здоровья, знания и информация (и не по технологическому принципу, а по принципу цепочки добавленной стоимости).

Область ставит перед собой задачу создания вертикально интегрированных кластеров путем стимулирования как инвестиций, так и спроса на продукцию кластера в целом по вертикали.

В области существует положительный опыт реализации масштабных инвестиционных проектов, в том числе иностранными компаниями: ТНК-British Petroleum (переработка и сбыт нефтепродуктов); предприятие концерна «BOSH» ООО «Бош Пауэр Тулз» (производство профессиональных электроинструментов); компания «Henkel», ОАО «Хенкель-Юг» (производство моющих средств и товаров бытовой химии); компания British-American Tobacco, ОАО «БАТ-СТФ» (производство табачной продукции); концерн «Holcim», ОАО «Вольскцемент» (цементная промышленность); компания «Metro Cash & Carry» (торговый комплекс); компания «Volga Gas pls» (разведка, добыча, переработка и реализация запасов углеводородного сырья); компания «Fresepius Medical Deutschland GmbH» (строительство диализного центра); компания «Vreenco» (выпуск буксовых конических подшипников кассетного типа).

В целом объем иностранных инвестиций, поступивших в экономику области в 2010 г., по данным Федеральной службы государственной

статистики, составил 150,5 млн долл. США прямых иностранных инвестиций.

Проблема административных барьеров выступает одним из существенных ограничителей экономического роста в России в целом и требует широкого комплекса мер, именно поэтому следует сократить количество разрешительных процедур, необходимых для осуществления инвестиционной и предпринимательской деятельности, сокращение сроков получения разрешений, требуемых на различных этапах реализации инвестиционных проектов, в 2–3 раза.

За последние два года уже достигнуты определенные успехи: сроки прохождения инвестиционных проектов через все процедуры согласования в области сократились в несколько раз (с трех лет до семи месяцев).

Для дальнейшей работы в этом направлении планируется разработать четкие, поэтапные регламенты в каждой отрасли экономики, включая участие в этой процедуре органов местного самоуправления.

В 2010 г. объем инвестиций в основной капитал на душу населения в области составил 30,440 тыс. руб., что гораздо выше уровня 2005 г. (13,647 тыс. руб.).

Обострение конкурентной борьбы за инвестора между регионами требует интенсификации процесса создания благоприятного инвестиционного климата.

В настоящее время невозможно эффективно решить проблему привлечения долгосрочных инвестиций в экономику области только за счет использования действующих рыночных механизмов. Это может быть осуществлено на основе программно-целевого метода, применение которого позволит также и рационально использовать ресурсы. Эффективность данного метода обусловлена его системным, интегрирующим характером, что способствует концентрации ресурсов на приоритетных направлениях привлечения инвестиций, достижению положительной динамики в установленные сроки реализации Программы.

Необходимость комплексного решения проблем программно-целевым методом обусловлена следующими объективными причинами:

– масштабность, сложность и многообразие проблемы создания благоприятного климата, предполагающие разработку и осуществление комплекса программных мероприятий, взаимосвязанных по конкретным задачам, ресурсам, срокам реализации и исполнителям;

– необходимость выполнения в рамках единой программы крупных по объему и требующих длительных сроков реализации инвестиционных и научно-технических проектов;

– потребность в координации деятельности органов исполнительной власти области.



Рациональный, взвешенный подход к использованию ряда преимуществ, безусловно, дает возможность экономике области получить новые стимулы для динамичного развития, что в конечном итоге позволит обеспечить рост качества жизни населения Саратовской области.

Множественность и сложность проблем, встающих на пути улучшения инвестиционного климата региона, требует скоординированного выполнения целого ряда мероприятий, основанных на следующих принципах.

1. Принцип комплексности – комплексная реализация программы повышения инвестиционной привлекательности Саратовской области предполагает связанное и последовательное осуществление мер и координацию деятельности органов исполнительной власти региона.

2. Принцип публичности предполагает широкое вовлечение и открытое обсуждение предпринимателями, инвесторами, финансовыми организациями и банками, экспертным сообществом, населением, а также масштабное информационно-презентационное освещение работы по формированию благоприятного инвестиционного имиджа области, хода реализации инвестиционных процессов.

3. Принцип компетентности заключается в предоставлении ведущих ролей на всех этапах инвестиционных процессов профессиональным бизнес-участникам и экспертному сообществу, высокую конкуренцию стратегий, концепций, подходов и мнений.

4. Принцип согласованности предполагает достижение высокой степени согласованности между основными участниками инвестиционного процесса.

5. Принцип использования естественных преимуществ области требует обоснованности и гармоничности предлагаемых стратегий и проектов, естественное использование сильных сторон и конкурентных преимуществ области.

6. Принцип сбалансированности и практической обоснованности стратегии развития области предполагает недопущение однонаправленного и чрезмерно специализированного развития экономики области.

7. Принцип эффективности подразумевает учет соизмеримости затрачиваемых и используемых финансовых, инфраструктурных, человеческих, природных ресурсов с ожидаемыми результатами и последствиями.

8. Принцип концентрации на привлечении ключевых («якорных») инвесторов предполагает аккумуляцию усилий на инвесторах, формирующих промышленный или технологический кластер, а также стратегию на привлечение иностранных инвестиций как комплексного решения вопросов получения технологий, финансирования, современного управления, развития рынка

труда, развития спроса на полуфабрикаты и комплектующие.

Мероприятия по развитию механизмов административной среды и совершенствованию нормативной правовой базы предполагают:

– мониторинг, изменение, а в случае необходимости разработку пакета документов с целью устранения барьеров, препятствующих инвестиционной деятельности и привлечению инвестиций, в том числе нормативной правовой базы по государственно-частному партнерству, упрощению порядка предоставления преференций потенциальным субъектам инвестиционной деятельности на инвестиционные цели;

– мониторинг эффективности работы элементов областной инвестиционной инфраструктуры и определение направлений повышения ее эффективности, в том числе разработка регламента взаимодействия органов исполнительной власти области, направленного на обеспечение реализации приоритетных инвестиционных проектов области по принципу «одного окна», что позволит сократить сроки проведения подготовительных, согласительных и разрешительных процедур при подготовке и реализации инвестиционных проектов на территории области;

– функционирование регионального центра государственно-частного партнерства³;

– реализация мероприятий по обеспечению информационного сопровождения инвестиционной деятельности и получению обратной связи от субъектов инвестиционной деятельности о существующих инвестиционных барьерах и препятствиях.

Одним из мероприятий является создание в области новых промышленных парков, которые представляют собой обустроенные территории с развитой транспортной, инженерной, деловой инфраструктурой. Инвесторы получают комфортные условия для ведения бизнеса на подготовленном участке с подведенными коммуникациями, дорожными развязками. Таким образом, достигается значительное снижение производственных издержек частных инвесторов и, соответственно, возрастает инвестиционная привлекательность территории.

Для отслеживания деятельности промышленных парков будет создана управляющая компания промышленными парками области, которая возьмет на себя функции управления, обслуживания, эксплуатации и содержания инфраструктурных объектов, расположенных на территории промышленных парков.

Существует возможность повысить конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность области за счет проводимой кластерной политики. С помощью постоянного обмена информацией, построения совместных программ развития, системно отработанной кооперации кла-



стер становится мощным инструментом влияния на рыночные процессы, повышения конкурентоспособности отрасли и территории в целом.

Вхождение предприятий в кластер выявляет огромные резервы, так как кластерные промышленные структуры – наиболее успешная и эффективная модель индустриальной организации.

Мощная транспортная инфраструктура – основа инвестиционной привлекательности области, от нее зависит развитие и углубление межрегиональных связей, формирование полноценного внутреннего рынка и рациональное освоение наших природных ресурсов, эффективность работы и развития производства, бизнеса и социальной сферы. Проблемы недостаточной плотности имеющейся дорожной сети и ее высокой степени изношенности, представляющие собой серьезное препятствие для расширения экономических отношений с другими регионами, решаются долгосрочной областной целевой программой «Развитие транспортного комплекса Саратовской области на 2010–2015 годы». В программе предусмотрен комплексный подход к решению проблемы развития сети автодорог, обеспечивающих транспортные потребности населения и предприятий области.

В современных условиях для улучшения инвестиционного климата особую важность приобретает формирование финансовых механизмов привлечения и поддержки инвестиций. Мероприятия для эффективного содействия привлечению финансовых средств, в том числе внешнего финансирования, благодаря развитию системы взаимодействия с инвестиционными и венчурными фондами, банками, иностранными государственными инвестиционными агентствами, специализированными финансовыми учреждениями и организациями, лизинговыми компаниями позволят обеспечить реализацию инвестиционных проектов, имеющих приоритетный для экономики характер.

Существенным фактором формирования благоприятной конкурентной среды для инвесторов и предпринимателей является ускоренное развитие малого и среднего, в том числе инновационного предпринимательства. Его поддержка будет осуществляться в соответствии с долгосрочной областной целевой программой «Развитие малого и среднего предпринимательства в Саратовской области» на 2012–2015 годы.

Инновации, являясь резервом экономического развития, позволят обеспечить реализацию неиспользованных ранее возможностей роста производства, улучшения показателей его эффективности, расширения способности производства адекватно соответствовать общественным потребностям. На решение именно этих задач нацелена областная инновационная научно-техническая программа «Развитие высоких технологий в Саратовской области на 2010–2014 годы».

Немаловажная роль отводится мероприятиям:

- по повышению квалификации работников органов исполнительной власти области, работающих в сфере привлечения инвестиций;
- содействию инвесторам в подборе квалифицированного персонала;
- продвижению на российском и международном рынке инвестиций особо значимых инвестиционных проектов, реализуемых (планируемых к реализации) в области, инвестиционных площадок;
- проведению семинаров, круглых столов и иных мероприятий по проблемам инвестирования в экономику области, в том числе межрегиональных и международных;
- участию инвестиционных проектов области в инвестиционных программах региональных, межрегиональных, федеральных и международных финансовых институтов;
- участием области в форумах, выставках, ярмарках, направленных на повышение инвестиционной привлекательности области.

Примечания

- 1 См.: Овчинникова Н. Н. Влияние инвестиционной политики на экономический потенциал региона // Поволжский торгово-экономический журнал. 2010. № 2(14). С. 50–52.
- 2 Об утверждении областной программы «Повышение инвестиционной привлекательности Саратовской области» на 2012–2015 годы : постановление Правительства Саратовской области от 27 декабря 2011 г. № 750-П. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 12.11.2012).
- 3 См.: Фирсова А. А. Направления развития инвестирования инновационной деятельности в проектах государственно-частного партнерства // Изв. Саратовского университета. Нов. сер. 2012. Т. 12. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 1. С. 67–72.



УДК: 336.02

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Е. А. Киреева

Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: E.A.Kireeva@mail.ru



В статье обсуждаются теоретические и методологические вопросы, связанные с применением и финансированием государственно-частного партнерства. Раскрыта экономическая природа ГЧП, исследованы нормативно-правовые основы сотрудничества государства и бизнеса; предложено определение понятия государственно-частного партнерства; выделены формы и определены инструментальный финансирования проектов ГЧП. По мнению автора, из существующих инструментов финансирования проектов ГЧП наиболее привлекателен для бизнеса Инвестиционный фонд РФ как источник «живых» денег.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, нормативное регулирование, модели финансирования, формы, инструменты.

Public Private Partnership: Financial Support of Regional Economic Development

Е. А. Kireeva

The paper discusses the theoretical and methodological issues related to the application and the financing of public-private partnership. The economic nature of public-private partnership is opened, standard and legal bases of cooperation of the state and business are investigated; definition of concept of public-private partnership is offered; forms are allocated and the tools of financing of PPP projects are defined.

Key words: public-private partnership, standard regulation, models of financing, form, tools.

В последние годы в проектах развития инфраструктуры экономики регионов все чаще применяются разнообразные формы сотрудничества государства и частного бизнеса. Во всем мире наблюдается тенденция к усилению сотрудничества власти и бизнеса. Сферы возникновения таких взаимоотношений достаточно разнообразны: электроэнергетика, транспорт, здравоохранение, образование и т.д. Выбор сферы сотрудничества обусловлен тем, что предприятия в этих сферах имеют большое стратегическое значение для экономики и общества и не могут быть приватизированы, притом что государство не обладает необходимыми ресурсами для их поддержания и развития.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) преследует цель реализации общественно значимых проектов во многих сферах деятельности, начиная с развития стратегически важных отраслей экономики и предоставления общественных услуг в масштабах всей страны до небольших муниципальных инфраструктурных проектов.

Широкое распространение всевозможных форм ГЧП в самых разных отраслях экономики, их бурное развитие во всех регионах мира позволяют трактовать такую форму взаимодействия бизнеса и государства как черту современной экономики¹.

Наибольшую популярность в сфере ГЧП во всем мире завоевали проекты по строительству автомагистралей, а также проекты в ЖКХ. По данным Национального совета по частно-государственной кооперации, в США из 65 основных муниципальных услуг (водоснабжение, канализация, уборка мусора, школьное образование и др.) коммерческие организации привлекаются при выполнении в среднем 23 видов². В Великобритании ежегодно заключается примерно 80 соглашений ГЧП. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают до 17% экономии для бюджета страны³.

Особенную актуальность в России тема ГЧП приобрела в условиях мирового финансового кризиса, в связи с которым многие отрасли российской экономики почувствовали потребность в государственной поддержке. Председатель Правительства РФ В. В. Путин, открывая совещание в Новомосковске в сентябре 2009 г., назвал государственно-частное партнерство основой посткризисного развития регионов.

По своей экономической природе ГЧП является результатом развития механизмов взаимодействия хозяйственных отношений между государственной властью и частным бизнесом в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры⁴.

Нормативные основы ГЧП в Российской Федерации в отсутствие закона о государственно-частном партнерстве в большинстве случаев не имеют системного характера. В настоящее время среди федеральных нормативных правовых актов, тем или иным образом регулирующих отношения, возникающие в сфере ГЧП, можно назвать:

- договорные конструкции, предусмотренные Гражданским кодексом РФ;
- Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»;
- Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;



– Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;

– Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития»;

– федеральные законы об иных государственных корпорациях: «Роснанотех» (от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ), ЖКХ (от 27 июля 2007 г. № 185-ФЗ), «Олимпстрой» (от 30 октября 2007 г. № 238-ФЗ);

– Постановление Правительства РФ от 24 августа 2006 г. № 516 «Об открытом акционерном обществе “Российская венчурная компания”»;

– Постановление Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. № 694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации»;

– Постановление Правительства РФ от 4 мая 2005 г. № 284 «О государственном учете результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения».

Понятие «государственно-частное партнерство» применяется в различных нормативно-правовых актах (Бюджетный кодекс РФ и ряд федеральных целевых программ содержат словосочетания, имеющие отношение к ГЧП: принципы, проекты, механизмы государственно-частного партнерства). Однако ни в одном из них не раскрывается определение данного понятия. Некоторые субъекты Федерации приняли законы о ГЧП (такие документы есть, например, в Томской области, Санкт-Петербурге, Дагестане, Горном Алтае).

Отношения ГЧП характеризуют следующие особенности:

– в качестве сторон договора ГЧП выступают государственные (муниципальные) органы власти и частный бизнес;

– договор ГЧП имеет юридическую основу;

– в договоре прописаны финансовые риски и затраты, а также пропорции распределения достигнутых в ГЧП результатов между сторонами;

– взаимодействие добровольное, основано на партнерских отношениях и учете интересов обеих сторон;

– сотрудничество ведется в рамках реализации проектов, имеющих существенную значимость для общества и государства; совместные цели и интересы обоих партнеров согласовываются с общегосударственными общественно-полезными целями.

На основе указанных особенностей и существующих в экономической литературе вариантов трактовки термина «государственно-частное партнерство» можно сформулировать следующее его определение: ГЧП представляет собой официальное конструктивное взаимодействие власти и бизнеса в сфере экономики, политики, культуры, науки. Узкое понимание государственно-частно-

го партнерства – это юридически оформленные взаимовыгодные отношения (заключение договора) между государственными или муниципальными органами власти и субъектами предпринимательства в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное общественно-государственное значение.

В рамках ГЧП, в отличие от традиционных административных отношений, создаются свои отношения собственности, базовые модели и формы финансирования.

Особую важность представляют вопросы, связанные с перераспределением правомочий собственности, которое возникает при переходе административно-императивных отношений между государством и бизнесом в отношения партнерства. Разделение правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики в рамках ГЧП в основном касается лишь их части: контроля использования активов, права на управление, на доход, права на переступку каких-либо правомочий собственника другим лицам и права на изменение капитальной стоимости объектов соглашений.

Большой опыт перераспределения прав собственности между государством и частным бизнесом накоплен в секторах общественных услуг (инфраструктурных отраслях). Поскольку государство несет ответственность перед обществом за бесперебойное обеспечение публичными благами, есть необходимость сохранить ряд отраслей и производств в государственной собственности. Но из-за высокой мобильности частного предпринимательства, склонности к инновациям и присущей ему способности наиболее эффективно использовать ресурсы государство все же должно передавать часть своих полномочий частному сектору, сохраняя при этом важнейшие национальные объекты в государственной собственности. В основном это касается сооружения, эксплуатации, управления и содержания объектов производственной и социальной инфраструктуры.

В проектах ГЧП не может быть абсолютного равноправия государственного и частного партнеров, так как государство является субъектом публично-правовых отношений и само определяет правовые рамки, которыми должны руководствоваться все остальные субъекты гражданско-правовых отношений. Кроме того, государство сохраняет властные функции, даже вступив на началах равенства сторон в указанные отношения, так как может принимать административные акты, игнорирующие это равенство. Частный партнер, как предприниматель, желает максимизации прибыли, поэтому в части коммерческих (в отличие от общественных, реализуемых государством) интересов между партнерами должно быть заключено соглашение о разделе рисков, характере передаваемых правомочий и условиях их пере-



дачи и использования. В условиях России это особенно важно, поскольку в ее правовой системе отсутствует корректное разделение на публично-правовые и гражданско-правовые отношения, что негативно отражается на реализации конкретных инвестиционных проектов, федеральных и региональных целевых программ.

Условия сочетания форм конкретного партнерства государства и частного бизнеса могут существенно различаться. Частный компонент в партнерствах может выступать в качестве одной из сторон контракта (контракты на поставку товаров и услуг для государственных нужд, на предоставление технической помощи, на управление), когда права собственности жестко разделены. К партнерствам с разделенными правами собственности относят соглашения о разделе продукции

и лизинговые (арендные) соглашения⁵. В случае концессионных соглашений всех типов речь идет уже о частичной передаче некоторых правомочий собственности от государственного партнера частному (обычно правомочий пользования, владения и управления). Наконец, акционерное или долевое участие частного капитала в государственном предприятии и наоборот (совместное предприятие) предполагает более высокий уровень интеграции капитала при реализации партнерских отношений. В зависимости от характера решаемых в рамках ГЧП конкретных задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерства можно подразделить на несколько моделей. Соответственно целям ГЧП различаются организационные модели, модели финансирования и модели кооперации (таблица)⁶.

Модели государственно-частного партнерства и их характеристика

Модели ГЧП	Характеристика модели
Организационные	Сотрудничество – через привлечение третьих организаций, переуступка отдельных функций и контрактных обязательств, передача объектов во внешнее управление. Осуществляется в виде концессии
Финансирования	Коммерческий наем, аренда, различные виды лизинга, проектное финансирование
Кооперации	Применяются все формы и методы объединения нескольких партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания новой потребительной стоимости как публичного блага, происходит организация сложных структур (холдингов)

В моделях кооперации проекты ГЧП могут осуществляться на основе акционерных соглашений, в которых совместное финансирование и реализация проекта осуществляется на основе «баланса вкладов». Каждый участник проекта вносит вклад в виде отдельных составляющих проекта. Официально утверждаемый документ – баланс вкладов – подтверждает достижение участниками проекта соглашения по составу и стоимости работ. Надо отметить, это жесткая форма финансирования проекта, так как его стороны должны в полном объеме и своевременно выполнять обязательства, при этом возникшие в ходе исполнения риски могут стать причиной провала проекта. Другие проблемы могут возникнуть в связи с необъективностью оценки вкладов, может измениться стоимость вкладов, что невозможно определить на этапе зарождения проекта.

В России существуют серьезные проблемы в применении акционерных соглашений, а именно:

- не закреплен законодательно статус компенсации по соглашениям: может быть уменьшена неустойка, в случае убытков необходимо доказать их величину и т.п.;
- невозможно заключить соглашение, например, с кредитором, так как он не является участником общества (акционером);
- нет практики применения таких соглашений в РФ.

В то же время возможны другие формы финансирования проектов ГЧП, например финансирование по инвестиционному договору. Инвестиционный договор – это долгосрочные договорные отношения, основанием которых является проект с предварительной оценкой эффективности. Договор имеет возмездный характер: предоставление инвестиций происходит в обмен на передачу будущего объекта инвестирования. Обе стороны договорных отношений рассчитывают на финансовую эффективность. Предусматривается целевой характер использования имущества, переданного инвестором. Инвесторы принимают участие в управлении своими инвестициями, имеют общую долевую собственность на имущество, внесенное в качестве инвестиционного вклада⁷.

Еще одной формой финансирования инвестиционных проектов может быть создание компании со смешанным государственным и частным капиталом. В России есть опыт реализации инвестиционных проектов со смешанным государственным и частным капиталом.

Повышение финансовой привлекательности проектов, реализуемых в рамках ГЧП, включает мероприятия по двум направлениям. Первое – экономия стоимости проекта, минимизация затрат по его реализации от начальной стадии до его финансового завершения. Второе – минимизация



финансовых рисков для участников проекта, в том числе на основе разделения рисков.

В реализации проекта ГЧП заинтересованы и государство, и частный бизнес. Взаимодействие сторон закреплено договором, поэтому финансовые потоки государства и бизнеса должны быть структурированы и оформлены соответствующими соглашениями. Проект должен обеспечивать инвестиционную привлекательность как для бюджета (бюджетная эффективность), так и для бизнеса (увеличение прибыльности и рост стоимости бизнеса)

С финансовой точки зрения в основе проектов ГЧП лежит идея о разделении рисков, связанных с развитием новых технологий, между государством и бизнесом. В конечном итоге финансовые риски и затраты, а также достигнутые финансовые результаты распределяются пропорционально юридически оформленной взаимной договоренности.

Построению организационной структуры проекта должно предшествовать установление прав и обязанностей участников. Поэтому организационную структуру проекта будут определять его индивидуальные характеристики – структура источников финансирования и выбранная участниками система контроля над ходом реализации проекта.

Ниже перечислены основные распространенные источники финансирования проектной деятельности, используемые, как правило, в разных сочетаниях:

- банковское и лизинговое финансирование;
- средства специализированных инвестиционных фондов;
- облигационные займы;
- собственные средства компании;
- государственное финансирование.

Классическое проектное финансирование при использовании модели ГЧП отражается в специфике его основных элементов. В качестве спонсора выступает бизнес или государство, последнее, как правило, предоставляет актив, а бизнес инвестирует денежные средства. С целью реализации проекта создается отдельная проектная компания в форме независимого юридического лица. Группа кредиторов предоставляет долговое финансирование на ограниченный срок и без обращения взыскания на основных спонсоров проекта.

В классической схеме проектного финансирования проектная компания имеет высокую долговую нагрузку. В большинстве проектов соотношение долга к акционерному капиталу достигает от 70% до 90%⁸.

Заемные средства могут привлекаться также путем выпуска нового для российского рынка инструмента – проектных облигаций, которые выпускаются от имени проектной компании. Погашение этих облигаций и выплата процентов

осуществляются за счет поступлений от реализации проекта.

Особенностью данной модели является также то, что планируемые выпуски облигаций привязаны к финансовым потокам проектной компании, и привлечение средств осуществляется на основе нескольких траншей в соответствии с потребностями финансирования в каждый из анализируемых периодов.

Исходя из опыта стран с развитой рыночной экономикой, можно назвать основные черты проектов ГЧП:

- определенные, часто длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10–15 до 20 и более лет, в случае концессий – до 50 лет); проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры), который должен быть завершен к установленному сроку;

- специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами, или же совместное инвестирование нескольких участников, или через выпуск проектных облигаций;

- обязательное наличие конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию борются несколько потенциальных участников;

- специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций общественных интересов и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг реализации проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, практическая реализация услуг потребителям;

- разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон⁹.

Вклад частного партнера в общий проект выражается в обеспечении финансовыми ресурсами, профессиональным опытом, эффективным управлением, гибкостью и оперативностью в принятии решений, способностью к новаторству. Частный партнер выбирает наиболее эффективные методы работы, более совершенную технику и технологии, новые формы организации производства. Создаются новые предприятия, в том числе с иностранным капиталом, налаживаются эффективные кооперационные связи с поставщиками и подрядчиками. На рынке труда, как правило, повышается спрос на высококвалифицированных и хорошо оплачиваемых работников.

Государственная сторона партнерства обеспечивает правомочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также материальных и финансовых



ресурсов. Государство получает возможность заняться исполнением своих основных функций – контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов. Общественная значимость ГЧП заключается в том, что выигрывает общество как потребитель более качественных услуг.

В широком смысле основными формами ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно считать¹⁰:

- любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса;
- государственные контракты;
- арендные отношения;
- финансовую аренду (лизинг);
- государственно-частные предприятия;
- соглашения о разделе продукции (СРП);
- концессионные соглашения.

Принятая в мировой практике классификация ГЧП обычно выделяет такие его формы, как контракт, аренда и концессия.

В последние годы в России появился огромный инвестиционный ресурс и новый механизм его использования – государственно-частное партнерство «нового поколения». На федеральном уровне в дополнение к старым инструментам, федеральным адресным инвестиционным программам (ФАИП), сформировалась целая линия новых – инвестиционные фонды, особые экономические зоны, концессии, Венчурный фонд, Российская венчурная компания, технопарки. Государственные капиталовложения с использованием новых инструментов на ближайшие пять лет оцениваются более чем в 15 млрд долларов.

ФАИП – инвестиционный инструмент старшего поколения – не предполагает заключения договора между государством и компанией о взаимных обязательствах. Поэтому строительство инфраструктуры, необходимой для частного проекта, в рамках ФАИП не может быть достаточным для открытия финансирования и разворачивания работ по строительству своего предприятия, так как у государства формально нет обязательства завершения строительства инфраструктурного объекта перед компанией. Это увеличивает стоимость привлекаемого предприятием внешнего финансирования и риски. Государство может прекратить свою стройку в любой момент. Это создает риски, повышает стоимость привлекаемого финансирования. ФАИП предполагает капитальные вложения, в которых нет прямой инвестиционной логики, и не заставляет прогнозировать и считать будущие доходы, а преследует цель построить объект – школу, больницу, детский садик. Совсем иная логика при использовании ГЧП, например, в отношении средств Инвестиционного фонда РФ. Здесь цель государственных инвестиций – не просто построить объект, а сгенерировать экономический рост и инвестиционный доход. Причем не только от этого объекта, но и, возможно, за счет порождаемых

бизнесов вокруг него. Для инвесторов наиболее значимым ограничением является дефицит социальной и коммунальной инфраструктуры под новые проекты. Выделяемые ФАИП средства не нацелены на достижение экономического результата, следствием чего становится «завышение смет, стремление освоить деньги, нецелевое использование выделенных ресурсов. <...> Деньги получают регионы согласно своим лоббистским возможностям, поэтому эффективность их использования низкая»¹¹.

Действующее российское законодательство предлагает набор инструментов финансирования проектов ГЧП, в частности: Инвестиционный фонд РФ, Венчурный фонд РФ, особые экономические зоны, концессии, долгосрочные федеральные и ведомственные целевые программы, региональные фонды развития, государственные корпорации, другие фонды научно-технического развития, в том числе малого бизнеса.

Сейчас в России для реализации крупного инвестиционного проекта компания вполне может: 1) за счет Инвестфонда разработать проектную документацию и профинансировать строительство производственной инфраструктуры; 2) привлечь к развитию социальной и коммунальной инфраструктуры средства ФАИП и регионального бюджета; 3) получить региональные налоговые льготы и произвести часть оборудования предприятия в режиме особой экономической зоны.

Из всех инструментов предметом заинтересованности бизнеса является Инвестиционный фонд РФ, поскольку предполагает выделение «живых» денег. Но при этом он обременен громоздкой процедурой утверждения заявки (заключения ведомств и регионов, оценки инвестиционных консультантов), высоким барьером входа (рассматриваются проекты от 5 млрд рублей), необходимостью представить проектно-сметную документацию, которая для крупных предприятий готовится больше года и довольно дорого стоит (3–5% от стоимости проекта). Компании указывают на длительный срок принятия решения по предоставлению субсидий по кредитным ставкам, что делает их малоэффективными. Существуют проблемы, связанные с землеотводом, инженерной подготовкой площадок, разрешениями на строительство, подключениями к энергоснабжению и коммунальным сетям.

Пятнадцать лет назад Всемирный банк представил отчет о мировом развитии, во многом не утративший своей актуальности и в настоящее время¹². Уже тогда авторы обратили внимание на намечающееся общественное недовольство в развитых странах результатами деятельности «государства всеобщего благосостояния». Государство не обеспечивало полного набора необходимых общественных благ и услуг. Авторы отчета утверждали также, что далеко не очевидна роль



государства в качестве единственного поставщика общественных благ, что при выполнении этой роли оно должно в значительной степени опираться на сильные стороны рынков. Государство может и должно допустить участие частных структур в предоставлении общественных благ, размывая сложившуюся монополию в сфере инфраструктуры и социальных услуг. Это особенно актуально для стран со слабыми государственными институтами, где привлечение частных компаний к предоставлению социально значимых услуг должно рассматриваться в качестве приоритетного принципа.

Примечания

- ¹ См.: Частно-государственное партнерство : состояние и перспективы развития в России : аналитический доклад. М. : Институт экономики РАН; Национальный инвестиционный совет, 2006. URL: <http://www.gbv.de/dms/zbw/565876635.pdf> (дата обращения: 25.09.2012) ; *Муравьев Н. В.* Внутренние и внешние факторы развития государственно-частных партнерств в России // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. 2012. Т. 12. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 1. С. 27–32.
- ² См.: *Фирсова А. А.* Зарубежный опыт применения государственно-частных партнерств для развития инвестирования инновационной деятельности // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. 2011. Т. 11. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 2. С. 75–79.
- ³ См.: *Стиридонов А. А.* Государственно-частное партнерство : понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования. Актуальные проблемы социально-экономического развития России //

Центр развития ГЧП : [сайт]. URL: <http://pppcenter.ru/press-center/smi-o-centre/19032010> (дата обращения: 15.10.2012).

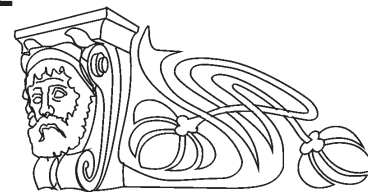
- ⁴ См.: *Айрапетян М. С.* Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства : [информационный портал ГЧП-Россия.ру]. URL: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html> (дата обращения: 25.09.2012).
- ⁵ См.: *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора : формы, проекты, риски. М., 2005. С. 28, 36.
- ⁶ См.: *Дерябина М.* ГЧП : теория и практика. URL: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html> (дата обращения: 19.11.2011).
- ⁷ См.: *Перепелкина Е.* Инвестиционный договор как отдельный вид гражданско-правового договора. URL: <http://lawfirm.ru/article/index.php?id=363> (дата обращения: 25.09.2012).
- ⁸ См.: *Бурнашев Н.* Проектное финансирование в странах СНГ. Современный статус и перспективы // Рынок ценных бумаг. 2010. № 6. С. 61.
- ⁹ См.: *Государство и бизнес : институциональные аспекты.* М., 2000. С. 40.
- ¹⁰ См.: *Амуни Д. М.* Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово-культурных проектов // Справочник руководителя учреждения культуры. 2005. № 12. С. 16–24.
- ¹¹ *Столяров Б., Шмаров А.* PPP : перевод на русский // Стратегия и конкурентоспособность. 2007. № 1(13). С. 92–93.
- ¹² См.: *Государство в меняющемся мире. Отчет ВБ о мировом развитии в 1997 г. / Агентство экономической информации «ПРАЙМ-ТАСС».* М., 1997.

УДК 330.131.5, 330.837
JEL Classification E02, L14, L60

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ И ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ЭКОНОМИКЕ: ТРАНЗАКЦИОННОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Е. А. Кузьмин

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург
E-mail: KuzminEA@gmail.com



В статье автором предпринята попытка введения в научный оборот нового аналитического показателя – параметра транзакционности экономики. Доказан авторский подход к исчислению «грязных» и «чистых» транзакционных издержек, отличающихся на величину промежуточного потребления транзакционных затрат. Проведена эмпирическая апробация результатов исследования, по итогам которой составлены полигоны распределения транзакционности за 2010 г. для более чем 65 тыс. предприятий в России.

Ключевые слова: институциональная экономика, транзакционность, функция транзакционности, транзакционные издержки.

Theoretical and Empirical Research of Transaction Costs in the Economy: Transaction Intensity Russian Economy

E. A. Kuzmin

In article the author attempts to introduce into scientific new analytical parameter – parameter transaction intensity economy. Proved the author's approach to the calculation of the «dirty» and «clean» transaction costs, other than the value of intermediate consumption of transaction costs. Conducted an empirical validation study results, which resulted



in the distribution of polygons drawn transaction intensity in 2010 to more than 65 thousand companies in Russia.

Key words: institutional economics, transaction intensity, function transaction intensity, transaction costs.

Развитие общества в современных условиях все больше сталкивается с проблемой непрерывного возрастания неопределенности и риска, являющегося следствием как экспоненциального роста самого общества, так и сложности взаимодействия между его элементами – экономическими агентами и индивидуумами (актерами). Институциональные рамки взаимодействия очевидным образом также претерпевают изменения и вместе с обществом расширяются, подчеркивают существование модели институционального расширения. Создание в процессе коэволюции новых институтов и новых нормоимперативов (базовых норм, правил и механизмов) логично приводит к тому, что транзакционные издержки постоянно нарастают.

Их неустранимый рост в конечном счете может привести к возникновению ситуации, когда экономика более не силах будет их воспринять. Экономический механизм и, главным образом, экономический обмен при высоких транзакционных издержках становятся все более затруднительными, проявляется так называемая «вязкость среды». Рассматривая и сопоставляя между собой национальные экономики в эпоху доминирования институциональной парадигмы, можно прийти к выводу о том, что конкурентоспособность экономики, в равной степени и ее рискованность и подверженность неопределенности следует оценивать с применением транзакционных затрат. Как представляется, универсальным средством такой оценки должен стать новый показатель – параметр транзакциоемкости.

Именно поэтому в рамках настоящего исследования автором ставится и решается ряд научных задач, позволяющих предупредить развитие и усугубление проблемы постоянного институционального расширения, которая может быть кратко обозначена как проблема роста транзакционных издержек в экономике.

Понятие «транзакциоемкость», введенное автором для определения величины транзакционных издержек на стоимость производимой продукции (работ, услуг) или приходящихся на рыночную выручку, несомненно связано с вопросами расчета транзакционных издержек. Как видится, для представления развернутого обоснования характеристики транзакциоемкости необходимо уточнить ряд положений относительно базовой дефиниции – транзакционных издержек в экономике и методик их расчета. По мнению автора, обойти исследование структуры и применимости понятия «транзакционные затраты» невозможно, поскольку именно в них заключе-

на вся суть вводимого понятия «транзакциоемкость».

Современные взгляды на транзакционные издержки в деятельности предприятий и организаций основываются на работах известных ученых-теоретиков, заложивших базис научного направления изучения непроизводительных затрат организаций, связанных с осуществлением сделок по реализации продукции (работ, услуг).

Основателем данного направления считается Р. Н. Коазе, который, по мнению многих ученых¹, ввел понятие «транзакционные издержки» в 1937 г. Однако нами было определено, что в работе Р. Н. Коазе «The Nature of the Firm» данное понятие не использовалось².

При этом термин «транзакционные издержки» впервые вводится в оборот значительно позднее, в 1950 г., исследователем J. Marschak. В его публикации приводится первое развернутое описание процесса возникновения транзакционных издержек как издержек, которые необходимо понести для успешной реализации товара³. Иными словами, под транзакционными издержками им понималась «стоимость сделки».

В действительности Р. Н. Коазе была определена схожая дефиниция, но самого названия такой дефиниции им не приводилось. Заслуга его в большей части заключается в представлении ценового механизма⁴, где непроизводительные затраты приводят к повышению цены на товар. В разрезе функционирования фирмы Р. Н. Коазе обозначает это как «стоимость использования ценового механизма»⁵ (cost of using the price mechanism), где, по сути, «затраты на маркетинг»⁶ стали прообразом или аналогом современной трактовки транзакционных издержек.

Обзор научной литературы позволил выявить, что в период XIX в., до исследований Р. Н. Коазе, J. Marschak и J. R. Commons⁷, эпизодически и в то же время перманентно возникали мысли о затратах, которые возникают в сфере обмена материальными объектами (товарами, ресурсами и иными активами).

В работе Е. Г. Ефимовой, С. А. Бордуновой, М. Д. Заславской и И. С. Потаповой⁸ при определении транзакционных издержек указывается, что рынок является сферой обмена. Тем самым, по нашему мнению, рынок и конкуренция оперируют только транзакционными издержками, а производственные затраты выступают в данном процессе основанием к возникновению транзакционных издержек как некоторой ценности для осуществления обмена.

Рассматривая механизм обмена как первооснову возникновения транзакционных издержек, можно выделить работы, в которых приводилось научное обоснование изменения цены на товар (продукцию) в силу характера обмена и причин такого изменения цены. Ранние публикации по



этому вопросу встречаются очень редко, но исследование С. Menger 1871 г. можно в полной мере назвать одной из первых научных работ, в которой раскрываются «экономические жертвы»⁹ для осуществления мены или обмена товарами.

В отечественной научной литературе наиболее ранний труд датирован 1847 г., в нем впервые отмечается связь количества производителей, то есть конкуренции, и цены на товар при условии постоянно действующих причин (факторов). Цены в таком случае становятся «почти математической величиной, ибо потребности предупреждаются наличием вещей»¹⁰.

Современные представления о природе и сущности транзакционных издержек являются весьма неоднородными, но вместе с тем сходятся в фундаментальных положениях. Исследованием транзакционных издержек и их влиянием на деятельность фирмы занимались преимущественно зарубежные ученые. Среди них выделяются основатели научных направлений и научных школ неоклассической экономики, такие как R. H. Coase, K. Arrow¹¹, G. Stigler¹², T. Eggertsson¹³, P. R. Milgrom, J. Roberts¹⁴ и многие другие.

В отечественной экономической науке транзакционные издержки изучались преимущественно в конце XX в. и в дальнейшем развивались совместно с зарубежной теорией и практикой вопроса. Основные результаты исследований российских ученых представлены в работах Е. В. Попова, В. Ж. Дубровского, А. Е. Шаститко¹⁵, А. Л. Буркова¹⁶, С. И. Архиреева¹⁷, И. Я. Кузьмина, К. А. Бендукидзе¹⁸, А. А. Бальсевич, М. М. Юдкевич, Е. А. Подколзиной¹⁹, Т. Е. Степановой²⁰ и др.

К решению проблемы измерения транзакционных издержек существуют различные научные подходы. Учитывая, что объектом настоящего исследования является экономика Российской Федерации в целом, целесообразно рассмотреть отечественные теоретические и прикладные исследования, где раскрывается специфика оценки транзакционных издержек.

С точки зрения макроэкономики, один из первых способов оценки транзакционных издержек был предложен В. Кокоревым²¹, где для их расчета использовался товарооборот для экономики в целом; в разрезе микроэкономики – накладные расходы фирм. Чуть позже В. В. Радаев, дав определение транзакционным издержкам, указал на расходы, которые можно включить в базу расчетов, – это «издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений»²².

Е. В. Попов²³ принимает за основу Налоговый кодекс РФ в части расходов, не учитывающихся в расчете налогооблагаемой базы налога

на прибыль. По нашему мнению, точка зрения Е. В. Попова является обоснованной, но в его исследовании не рассматриваются транзакционные издержки, возникающие между фирмой и государством.

Представляется, что в контексте экономического механизма формой транзакционных издержек для фирмы могут выступать налоги. Подтверждение этого предположения можно найти в работе И. Я. Кузьминова и М. М. Юдкевич, которые утверждают, что «в обмен на уплату налогов мы получаем от государства транзакционные блага»²⁴.

В авторском взгляде на расчет транзакционных издержек присутствует уровневость или иерархичность в определении размера затрат. Как и для макроэкономического, так и для микроэкономического уровней расчет транзакционных издержек должен оперировать одинаковыми показателями, за исключением того, что в макроэкономическом разрезе должна быть учтена проблема двойного счета, связанная с совершением операций между экономическими агентами и возникновением ситуации, когда часть понесенных транзакционных затрат возвращается в виде рыночной выручки.

Такая ситуация возникает в силу множественности производственно-хозяйственных связей между организационными структурами и проявлением так называемого замкнутого цикла товарооборота. Именно тогда некоторая доля от понесенных первоначальных транзакционных издержек возвращается через ряд процессов обмена экономическими благами. Кумулятивный последовательный учет доли понесенных транзакционных затрат базового экономического агента выражается в виде мультипликатора, когда с ростом количества экономических субъектов (составляющих замкнутый цикл операций) снижается уровень предельного возврата первоначальных транзакционных затрат.

Учитывая, что оценка транзакционных издержек для обособленного экономического агента может принимать двоякий вид, можно обоснованно предположить, что расчет фактических транзакционных затрат, когда не возникает замкнутого цикла товарообмена, является независимым, или *автономным*, в противном варианте – *подчиненным*.

В этой связи важным теоретико-методологическим моментом в расчете транзакционных затрат являются те допущения, которые устанавливаются в ходе исследования. При рассмотрении экономических агентов как самостоятельных субъектов расчет должен проводиться по типу автономного. В противном случае, при подчиненном расчете, реальные транзакционные издержки будут ниже понесенных фактических транзакционных затрат. Однако и при автономном, и при



подчиненном расчете трансакционных издержек необходимо определить исходную базу оценки.

Представляется, что трансакционные издержки для предприятий и организаций могут быть определены через коммерческие и управленческие расходы, а также величину налога на прибыль организации. При узком взгляде на проблему расчета трансакционных затрат могут быть использованы расходы на продажу или коммерческие расходы. Математическое выражение подхода оценки трансакционных затрат для экономического агента в автономном виде можно представить как

$$TC_i = CC_i + MC_i + Tp_i \quad (1)$$

или

$$TC_i = CC_i + MC_i + P_i \times T,$$

где TC_i – трансакционные издержки i -предприятия или организации; CC_i – коммерческие расходы i -предприятия или организации, определенные согласно стандартам бухгалтерской отчетности (РСБУ)²⁵; MC_i – управленческие расходы i -предприятия или организации, определенные согласно РСБУ; Tp_i – налог на прибыль i -предприятия или организации, определенные согласно РСБУ; P_i – прибыль до налогообложения i -предприятия или организации, определенные согласно РСБУ; T – ставка налога на прибыль.

В представленной формуле (1) фирма рассматривается как самостоятельная бизнес-единица – обособленный экономический агент. При наличии множества таких субъектов можно констатировать возникновение *эффекта промежуточного потребления* для трансакционных издержек. Это и приводит в конечном счете к тому, что возникает проблема двойного счета при оценке трансакционных издержек на макроуровне.

Для национальной (региональной/территориальной) экономики, то есть для макро-/мезоуровня, по мнению автора, целесообразно использовать консолидированное значение всех трансакционных издержек за исключением величины промежуточного их потребления, когда подобные расходы выступают в роли средства обеспечения непрерывности и ритмичности основного производственного процесса. Таким образом, выражение трансакционных издержек для макро-/мезоэкономики можно представить в виде следующего выражения:

$$TC = \sum_{i=1}^m TC_i - IC_{TC}, \quad (2)$$

где TC – трансакционные издержки национальной (региональной/территориальной) экономики; IC_{TC} – промежуточное потребление трансакционных издержек; m – количество предприятий и организаций национальной/региональной (территориальной) экономики.

В практическом плане определение промежуточного потребления трансакционных издержек,

как представляется, может быть проведено с использованием системы национальных счетов²⁶ или с помощью коэффициента приведения (коэффициента перехода затрат)²⁷. Однако для того чтобы определить степень достоверности производных показателей и возможности их использования в аналитической плоскости, необходимо произвести расчеты трансакционных издержек как в чистом (с учетом промежуточного потребления), так и в грузном виде (без учета промежуточного потребления).

Авторское уточнение схемы расчета трансакционных издержек позволяет перейти к вопросу *определения трансакциоёмкости*.

Необходимость введения понятия «трансакциоёмкость» продиктована сразу несколькими причинами. Во-первых, как это уже было отмечено нами по ходу теоретического исследования трансакционных издержек, затраты как таковые не отражают качественной стороны реализации трансформационной или трансакционной функции экономического агента. Во-вторых, деятельность предприятий и организаций осуществляется в некоторых институциональных рамках, которые и приводят априори к возникновению трансакционных издержек. Принимая во внимание, что эффективность институциональной конструкции (среды) оценивается исходя из того, в какой степени институты создают или уменьшают неопределенность, а не через величину трансакционных издержек, то закономерным является вопрос об определении эффективности экономических агентов, осуществляющих свою деятельность в институциональном пространстве. Иными словами, трансакциоёмкость отражает воздействие институционального поля, где трансакционные издержки в идеале являются платой за стабильность и поддержание «правил игры».

Трансакциоёмкость экономики, будь то экономика хозяйствующего субъекта или экономика территориального образования (региона), дает возможность продемонстрировать «эффекты трения», тормозящие или ускоряющие экономическое развитие. По мнению автора, «эффекты трения» играют двоякую роль. С одной стороны, институциональное расширение приводит к росту трансакционных издержек, а следовательно, усложняет функционирование экономических агентов, что и выражается в трансакциоёмкости. С другой стороны, усложнение организационно-экономической системы вызывает рост неопределенности, но вместе тем институциональное расширение должно способствовать сохранению или восстановлению стабильности и предсказуемости, что наталкивает на мысль об антиномичности явления институционального расширения и его влияния на «эффекты трения». Как представляется, введение понятия «трансакциоёмкость» должно способствовать разрешению проблемы



противоречивости институциональных изменений в горизонтальном или вертикальном расширении институциональной конструкции.

Экономический смысл показателя транзакциоёмкости заключается в характеристике объема транзакционных издержек, приходящихся на величину трансформационных (производственных) расходов, где выражением трансформационных расходов является производственная себестоимость. При этом мы не исключаем варианта исчисления транзакциоёмкости через соотношение не к себестоимости, а к рыночной выручке экономического агента. Тогда необходимым будет учесть, что в состав расчета была включена помимо прочего и прибыль, что несколько искажает картину, так как транзакциоёмкость в данном случае покажет общую затратность «ценового механизма».

Думается, что «вязкость среды» в показателе транзакциоёмкости можно выявить при рассмотрении транзакционных издержек и непосредственно прибыли. Логика обоснования такого предположения заключается в том, что в чистом виде при прочих равных условиях цели экономического агента сосредоточены на максимизации экономического результата его деятельности, иначе говоря, прибыли. В таком случае рациональность поведения экономического агента будет сопровождаться оптимизацией затрат, в том числе и транзакционных издержек. Тем самым, чем выше «легкость» осуществления производственно-хозяйственной деятельности в целом, тем ниже удельная затратность и больше экономический результат. Риск в данном контексте отождествляется с «успешностью» и «легкостью» работы предприятия или организации.

Следовательно, вариант исчисления транзакциоёмкости через транзакционные издержки, приходящиеся на прибыль, является одним из способов определения «вязкости среды», когда как транзакциоёмкость в расчете к производственной себестоимости показывает затратность доведения экономических благ до рынка, а в расчете к выручке – общую затратность поддержания деятельности экономического агента.

Обобщая положения о транзакциоёмкости, становится возможным дать развернутую характеристику данному понятию применительно к закладываемой сущности и значению. *Транзакциоёмкость экономики является удельным показателем соотношения транзакционных издержек и базовых параметров трансформационной функции экономического агента или группы агентов, представляющих обособленное территориальное образование или вид экономической деятельности, демонстрирующий вязкость экономической среды в оценках сложности осуществления производственно-хозяйственной деятельности, неопределенности самой среды, неопределенности принятых решений, последствий данных решений*

и вариационной неопределенности изменения институциональных нормоимперативов, отражающихся в «эффектах трения».

Введением понятия «транзакциоёмкость» авторский вклад в развитие теоретической мысли транзакционных издержек и их связи с теорией управления рисками не ограничивается. Автор также считает, что *оптимальной формой расчета транзакциоёмкости* (одной из) является следующее математическое выражение:

$$TCE_i = \frac{TC_i}{PC_i} \text{ и } TCE_i \% = \frac{TC_i}{PC_i} \times 100, \quad (3)$$

где TCE_i – транзакциоёмкость i -предприятия в абсолютном выражении; PC_i – производственная себестоимость изготовления продукции (работ, услуг); $TCE_i\%$ – транзакциоёмкость i -предприятия в относительном выражении.

Транзакциоёмкость может быть мерой не только риска, но и неопределенности. Транзакционные издержки косвенно указывают на присутствие неопределенности во взаимоотношениях экономических агентов. Однако, по нашему мнению, необходимо учесть, что неопределенность неоднородна сама по себе и полностью детерминированной связи только неопределенности и транзакционных издержек нет. Можно сказать, что транзакционные издержки по большей части являются индикативной мерой неопределенности. Причиной этого, как было обосновано в других исследованиях автора (например: «Нормальные и рецессивные транзакционные издержки в оценках "вязкости" экономической среды» (2012); «Транзакциоёмкость экономики: в межрегиональных сопоставлениях на примере Свердловской области» (2012) и др.), является существование фонового уровня транзакционных затрат и невозможность полного исключения таких расходов из экономического механизма.

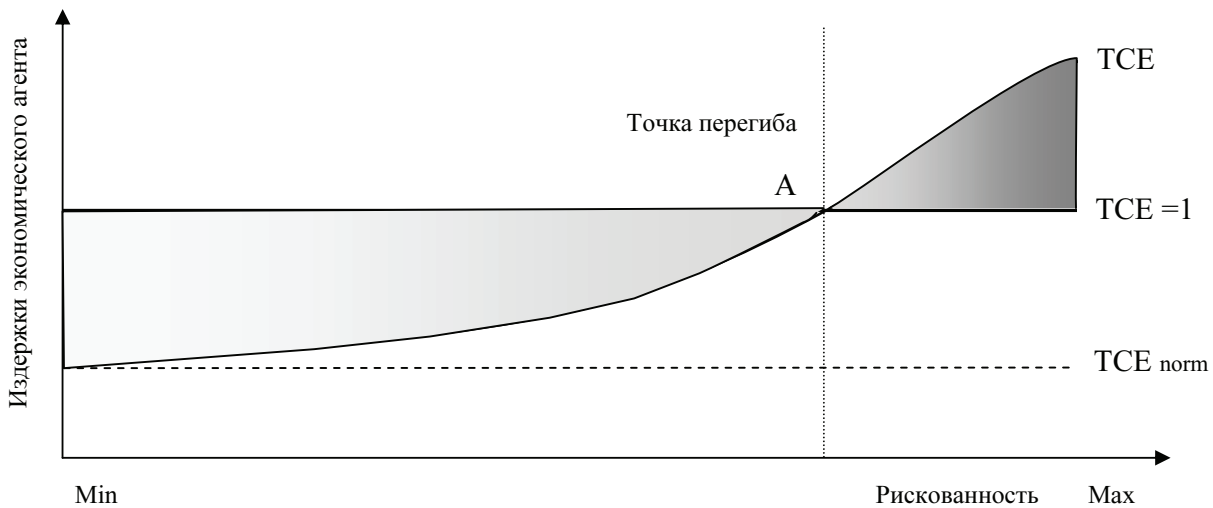
Для выявления зависимости динамики транзакционных издержек от риска и рискованности функционирования экономического агента, а также неопределенности, автор прибегает к использованию показателей транзакциоёмкости в расчете на совокупный объем выручки хозяйствующего субъекта и единицу выпускаемой (реализованной) продукции – транзакциоёмкости в расчете на выручку хозяйствующего субъекта. Такое предложение продиктовано наглядностью демонстрации изменения риска от изменения количества производимой продукции и величины транзакционных издержек.

Тем самым становится возможным построение *функции транзакциоёмкости* в дополнение к известным функциям транзакционных издержек как сопутствующего инструмента анализа риска-профиля экономического агента. В некоторых случаях транзакционная функция может быть использована в оценке риска или вероятности



риска неблагоприятного отбора – чаще всего во внутренних процессах, например, отбора кадров, выбора стратегии внутренней политики и т.п. Подтверждением этого является исследование Е. В. Попова, который определил наличие «неблагоприятного отбора (adverse selection) и субъективного риска (moral hazard)»²⁸ в проблеме принципал-агента.

Однако внешний риск хозяйствующего субъекта может на порядок превосходить внутренние риски. Поэтому функция трансакционной стоимости при совместном рассмотрении трансакционных издержек ex post и ex ante становится интегральной функцией риска экономического агента. Авторское видение динамического изменения трансакционной стоимости и риска представлено на рисунке.



Функция трансакционной стоимости (в расчете на выручку экономического агента) в анализе риска и рискованности

На рисунке фоновыми областями показана динамика рискованности: от минимальной в ситуации, когда трансакционная стоимость достигает своего наименьшего значения, до максимальной в своем пике. Превышение значения трансакционной стоимости единичной величины свидетельствует о неэффективности экономического агента и значительной вероятности того, что в скором времени он прекратит свое существование.

Но не стоит забывать, что трансакционные издержки, а вместе с ними и показатель трансакционной стоимости являются отражением институционального порядка. Поэтому, с другой стороны, аналитическая природа показателя может затрагивать вопросы развитости как институтов, так и нормоимперативов, которые ими создаются.

Количественная верификация и апробация идей автора об исчислении трансакционных издержек и показателя трансакционной стоимости происходит путем исследования действующих экономических агентов, ведущих производственно-хозяйственную деятельность. Выборка предприятий и организаций строилась на основе ряда критериев, которым должны соответствовать отобранные экономические агенты. Репрезентативность и релевантность выборки обеспечиваются представительным отбором, при котором от каждого субъекта Российской Федерации должны быть представлены предприятия, удовлетворяющие

первичным критериям. К совокупности первичных критериев относятся следующие положения:

1) предприятия и организации должны находиться в статистическом регистре и быть действующими;

2) наличие у хозяйствующих субъектов отчета о деятельности за выбранный временной промежуток (для эмпирического подтверждения научной состоятельности функции трансакционных издержек рассматривается деятельность предприятий за 1 год – 2010 г., как отражения сложившихся рыночных условий);

3) для включения в выборку предприятия подвергаются ранжированию по величине наиболее значимого фактора в разрезе каждого субъекта РФ – рыночной выручке. Минимально допустимое значение для вхождения в выборку определено на уровне 1000 тыс. руб. Количество организаций, которые будут представлены от каждого субъекта, составляет не менее 1000 ед.

Вторичные критерии предполагают, что будут удовлетворены следующие условия по величине производственной себестоимости – значения исчисленных трансакционных издержек:

$$\begin{cases} PC_i > 0, \\ TC_i > 0. \end{cases} \quad (4)$$

На основе данных, предоставленных First Independent Rating Agency, было определено, что



в статистический регистр входят 653888 действующих хозяйствующих субъектов, по которым имеются статистические сведения для проведения эмпирического исследования. Из них первичным критериям удовлетворяют 75247 предприятий и организаций различных форм собственности и организационно-правового статуса. Вторичным критериям отбора из них соответствуют 65534 экономических агента, что составляет 10,2% от всех предприятий и организаций, находящихся в статистическом регистре и предоставивших отчет о своей деятельности.

Для расчета транзакционных издержек и транзакциоемкости за указанный временной промежуток автор считает необходимым исследовать все предприятия и организации, которые удовлетворяют первичным и вторичным критериям выборки, то есть 65534. В качестве промежуточных этапов подготовки по всем отобраным экономическим агентам были собраны необходимые статистические сведения для расчета значений транзакционных издержек по каждому из них.

Начальный анализ (со статистическими выбросами) 65534 предприятий и организаций

различных форм собственности и организационно-правового статуса показал, что в 93,1% случаев доля транзакционных издержек не превышает 40% от рыночной выручки. Тогда как удельная величина транзакционных затрат по отношению к производственной себестоимости в 95,8% случаев кратным образом превосходит размер себестоимости. При данной частоте случаев колебания доли транзакционных затрат происходят в диапазоне от 700% до 900%, то есть в среднем в 7–9 раз превосходят производственную себестоимость.

Стоит учесть, что по результатам эмпирического исследования производился расчет ряда качественных показателей, которые позволяют сделать вывод о силе распределения транзакционных затрат, величине транзакциоемкости по отношению к производственной себестоимости и рыночной выручке. Приведенная ранее средняя величина колебаний доли транзакционных затрат в производственной себестоимости при детальном рассмотрении через другие показатели уже не выглядит столь колоссальной. Качественные показатели исследования приведены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты эмпирического исследования транзакционных затрат за 2010 г. по предприятиям и организациям Российской Федерации (сплошное наблюдение по выборке)²⁹

Качественные показатели исследования	Транзакционные издержки, тыс. руб.	Транзакциоемкость	
		по производственной себестоимости	по рыночной выручке
Среднее значение	129 633,7	8,235	0,119
Средневзвешенное значение	25 475 821,7* 42 722 777,0**	0,125	0,104
Максимальное значение	911 321 707,2	100 332,400	32,800
Минимальное значение	0,2	0,0	0,0
Среднеквадратическое отклонение	3 882 658,8	0,349	0,190
Медианное значение	8 331,3	0,081	0,073

Примечание. * по величине производственной себестоимости; ** по величине рыночной выручки.

Сравнивая данные анализа распределения величин транзакциоемкости, а также анализа качественных показателей эмпирического исследования транзакционных затрат, можно констатировать, что проявление высокой доли транзакционных затрат в производственной себестоимости наблюдается у ограниченного круга предприятий и организаций. Количество экономических субъектов, у которых транзакциоемкость по производственной себестоимости превосходит уровень в 100%, насчитывается не более 2,34%, или 1535 от общего количества исследуемых предприятий и организаций. Логичным выводом из этого является то, что необходимо учитывать исключительно средневзвешенные значения транзакциоемкости, а построение полигона распределения транзакционных затрат должно про-

исходить в «чистом виде» (табл. 2), то есть без статистических выбросов.

Анализируя полученные значения транзакциоемкости, можно определить, что в целом по России за 2010 г. для преобладающего большинства предприятий и организаций было характерно наличие умеренной доли транзакционных издержек как к величине рыночной выручки (в среднем 10,4%), так и к производственной себестоимости (12,9%).

Рассматривая диапазоны колебаний, можно отметить, что для 93,7% хозяйствующих субъектов размер транзакциоемкости по выручке не превосходит уровень в 30%, а для 77,3% – 20%. Что касается распределения транзакциоемкости по себестоимости, то для 66,0% экономических агентов в России ее значение будет меньше 30%, а для 47,2% – не более 20%.



Таблица 2

Полигоны распределения транзакционных издержек (в «чистом» виде – без статистических выбросов)³⁰

№	Доля транзакционных издержек к величине рыночной выручки			Доля транзакционных издержек к величине производственной себестоимости			
	Границы диапазонов, ед.		Частота случаев	Границы диапазонов, ед.		Частота случаев	
	нижняя	верхняя		нижняя	верхняя		
1	0,00	0,05	0,3377	0,00	0,05	0,1024	
2	0,05	0,10	0,1505	0,05	0,10	0,1203	
3	0,10	0,20	0,2848	0,10	0,20	0,2496	
4	0,20	0,30	0,1636	0,20	0,30	0,1879	
5	0,30	0,40	0,0527	0,30	0,40	0,0949	
6	0,40	0,50	0,0096	0,40	0,50	0,0321	
7	0,50	0,60	0,0010	0,50	0,60	0,0073	
8	0,60	0,70	0,0001	0,60	0,70	0,0011	
9	0,70	0,80	0,0000	0,70	0,80	0,0001	
10	0,80	0,90	0,0000	0,80	0,90	0,0000	
11	0,90	1,00	0,0000	0,90	1,00	0,0000	
Дополнительные показатели							
Среднее значение транзакционности			0,104	Среднее значение транзакционности			0,129
Среднеквадратическое отклонение			0,128	Среднеквадратическое отклонение			0,156
Медианное значение			0,070	Медианное значение			0,078
Средневзвешенное значение			0,094	Средневзвешенное значение			0,111

Примечание. Частота случаев соответствует вероятности согласно нормальному распределению и измеряется в единичном исчислении, где 1,0 соответствует 100,0%. Распределение транзакционных затрат построено в «чистом» виде, т.е. по тем предприятиям и организациям, которые входили в изначальную выборку и удовлетворяют дополнительному условию: транзакционность не превосходит значения 1,0, т.е. 100%. Общее количество исследуемых экономических агентов в «чистом виде» составляет 63999, что на 1535 меньше изначального количества предприятий и организаций, по которым были произведены расчеты в «грязном» виде.

Такое положение для предприятий и организаций развивающейся экономики, как и для фирм экономик переходного периода (от развивающейся к развитой), по мнению автора, представляется вполне естественным. Оно же по своим признакам может являться следствием неэффективной конкуренции в рыночной среде, частичного монополизма или преобладания олигополии. Дополнительным следствием этого могут быть распространенные явления получения прибыли сверхнормального уровня.

Обобщение следствий и выводов по анализу распределения транзакционных затрат позволяет систематизировать области, которые могут быть охарактеризованы по результатам эмпирического исследования. Данный анализ, во-первых, может служить средством описания конкуренции в организационно-экономической системе, во-вторых, позволит выявить наличие сложностей осуществления производственно-хозяйственной деятельности, в том числе реализации продукции, в-третьих, может быть использован для определения возможности получения сверхприбыли.

Дальнейшее исследование распределения транзакционных издержек по другим организаци-

онно-экономическим системам – национальным экономикам в международном сравнении – способно стать инструментом сопоставительного или рейтингового анализа. Автором не исключаются и другие направления исследований, которые в том или ином виде позволят описать ценовой механизм, доминирующий в конкретный момент времени для ряда предприятий организационно-экономической системы.

Работа выполнена при поддержке Министерства образования и науки РФ в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы по мероприятию 1.3.2. (XLVI очередь, лот 2012-1.3.2-12-000-3002) по теме «Комбинаторное исследование дистрибуции транзакционных издержек акторов организационно-экономических систем», заявка ИКС № 2012-1.3.2-12-000-3002-034.

Примечания

¹ См. например: *Ефимова Е. Г.* Экономика. М. : МГИУ, 2008. С. 169 ; *Нуреев Р. М.* Курс микроэкономики : учебник для вузов. М. : Норма, 2005. С. 81 ; *Попов Е. В.* Транзакционность экономических институтов раз-



- вятия // Вестн. УрФУ. Сер. Экономика и управление. 2011. № 4. С. 5 ; *Allen D. W.* Transaction Costs // Encyclopedia of Law and Economics. Cheltenham : Edward Elgar Press, 2000. P. 893 и др.
- 2 См.: *Coase R. H.* The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4, iss. 16. P. 386–405.
 - 3 См.: *Marschak J.* The Rationale of the Demand for Money and of «Money Illusion» // *Microeconomica*. 1950. Vol. 2, fasc. II. P. 88 (reprint in : *Marschak J.* Economic Information, Decision and Prediction : Selected Essays : Springer, 1974. P. 116).
 - 4 См.: *Coase R. H.* Op. cit. P. 387.
 - 5 Ibid. P. 390.
 - 6 Ibid. P. 392.
 - 7 См.: *Commons J. R.* Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
 - 8 См.: *Ефимова Е. Г., Бордунова С. А., Заславская М. Д., Потапова И. С.* Экономическая теория. Ч. 1. Микроэкономика. М. : Издательство МГИУ, 2008. С. 53.
 - 9 См.: *Menger C.* Principles of economics. Auburn, Alabama : Ludwig von Mises Institute, 2007. P.185. (translated reprint : *Menger C.* Grundsätze der Volkswirtschaftslehre Tübingen : J.C.B. Mohr, 1871).
 - 10 Журнал Министерства народного просвещения. Т. LV. СПб., 1847. С. 346.
 - 11 См.: *Arrow K.* The Organization of Economic Activity : Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation // *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure : The PPB System*. 1969. Vol. 1. P. 47–64.
 - 12 См.: *Stigler G.* The Law and Economics of Public Policy : A Plea to the Scholars // *Journal of Legal Studies*. 1972. Vol. 1, № 1. P. 1–12.
 - 13 См.: *Eggertsson T.* Economic behavior and institutions. Cambridge : Cambridge University Press. 1990.
 - 14 См.: *Milgrom P. R., Roberts J.* Economics, organization, and management. N.J. : Prentice-Hall, 1992.
 - 15 См.: *Шастинко А. Е.* Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // *Вопр. экономики*. 1997. № 7. С. 65–76.
 - 16 См.: *Бурков А. Л.* Транзакционные издержки как критерий эффективности реформирования отношений собственности : науч. докл. Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 1999.
 - 17 См.: *Архиереев С. И.* Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. М. : Бизнес Информ, 2000.
 - 18 См.: *Кузьминов И. Я., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М.* Курс институциональной экономики : институты, сети, транзакционные издержки, контракты. М. : ГУ ВШЭ, 2006. С. XL.
 - 19 См.: Курс институциональной экономики : задачник : в 4 ч. Ч. 3. Транзакционные издержки / А. А. Бальсевич, М. М. Юдкевич, Е. А. Подколзина ; под ред. Е. А. Подколзиной, М. М. Юдкевич ; Гос. ун-т – Высш. школа экономики. 2-е изд. М., 2009.
 - 20 См.: *Степанова Т. Е.* Транзакционные институты : содержание и роль в развитии мировой экономики // *Экономические науки*. 2010. Т. 73, № 12. С. 397–404.
 - 21 См.: *Кокорев В.* Институциональные преобразования в современной России : анализ динамики транзакционных издержек // *Вопр. экономики*. 1996. № 12. С. 63, 66.
 - 22 *Радаев В. В.* Российский бизнес : структура транзакционных издержек // *Общественные науки и современность*. 1999. № 6. С. 5.
 - 23 См.: *Попов Е. В.* Транзакции. Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 2011. С. 444–449.
 - 24 *Кузьминов Я. И., Юдкевич М. М.* Институциональная экономика : курс лекций. М. : МФТИ, 2002. С. 62.
 - 25 Российские стандарты бухгалтерского учета.
 - 26 System of National Accounts 2008 : European Commission, International Monetary Fund – Print stock code SNA EA 2008 001, Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD Code 302009191P1, 2009. P. 120.
 - 27 Коэффициент приведения (коэффициент перехода затрат) отражает степень участия коммерческих и управленческих расходов в формировании внутренних и внешних затрат по отношению к экономическому агенту. Определение коэффициента приведения составляет самостоятельную научную задачу и в рамках настоящего исследования не приводится.
 - 28 См.: *Попов Е. В., Симонова В. Л.* Эндогенный оппортунизм в теории принципал-агента // *Вопр. экономики*. 2005. № 3. С. 118–130.
 - 29 Составлено автором.
 - 30 Составлено автором по результатам эмпирических исследований.



УДК 338

МЕТОДОЛОГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОТОКОВЫХ ПРОЦЕССОВ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЯХ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА

Н. А. Мальшина

Саратовский институт (филиал) Российского государственного
торгово-экономического университета
E-mail: malsnataliya@yandex.ru



В работе рассматривается концепция использования логистической методологии в управлении людскими, сервисными ресурсами в сфере социально-культурного сервиса, уточняется понятийный аппарат логистики, позволяющий усовершенствовать классификацию логистических потоков сферы социально-культурного сервиса, обосновываются возможности повышения эффективности управления данными ресурсами на основе реализации системного подхода.

Ключевые слова: потоковые процессы, логистическая система, сфера социально-культурного сервиса, методология логистики.

Methodology Interaction of Flow Processes in the Logistics Chains of Social and Cultural Services

N. A. Malshina

In this paper the concept of using the methodology in logistics management of human, service resources in the field of social and cultural services, clarifies the conceptual apparatus of logistics, which improved the classification of logistic flows aspects of social and cultural services, the possibility of increasing the efficiency of data management resources through the implementation of a systematic approach.

Key words: streaming processes, logistic system, scope of social and cultural services, methodology of logistics.

Актуальность применения системного подхода к управлению ресурсопотоковыми процессами сферы сервиса и услуг заключается в возрастающем влиянии данной сферы в экономической системе страны. Уникальность логистической концепции состоит в интеграции всех отдельных функций в единое целое с целью минимизации общих затрат с сохранением или увеличением требуемого уровня обслуживания потребителя¹. Использование методологии логистики в управлении людскими ресурсами сферы социально-культурного сервиса и услуг заключается в обеспечении их взаимосвязанного управления в форме человеческих, трудовых, рекреационных потоков, пассажиропотоков и обеспечивает рационализацию, снижение издержек и повышение качества оказания услуг и воспроизводства трудового потенциала. Данная концепция позволяет развить ресурсный потенциал сферы социально-культурного сервиса и повысить эффективность его использования.

Суть концепции состоит в уменьшении затрат (издержек) на перемещение (перевозку) людей (туристов) от постоянного места пребывания до места (страны) временного пребывания, а также на продвижение сервисного продукта от его продавца (поставщика – туроператора, турагента) до конечного потребителя (туриста).

В целях разработки целостного представления и знания о логистической системе сферы социально-культурного сервиса представляется необходимым применение системного подхода к выработке методологии исследования. Для достижения объективного знания логистических процессов сферы сервиса и услуг необходим синтез, интеграция выводов частных наук и результатов исследования функциональных областей логистики.

Основой интеграционных процессов сферы сервиса и услуг является целостность объектов исследования и дальнейшее формирование системы взаимосвязанных элементов со сложной иерархией и подчинением части целому. Сфера социально-культурного сервиса и услуг, находящаяся на пересечении различных направлений деятельности, должна изучаться с учетом системы факторов: экономических, культурных, социальных, экологических, политических, технологических. Для дальнейшего развития практического применения логистических принципов в сфере сервиса и услуг представляется необходимым определить методологию формирования потоковых процессов в сфере сервиса и услуг.

Представляется возможным сделать вывод о непосредственной взаимосвязи методологии логистики и методологии сервиса на основе выявленных одинаковых характеристик и принципов функционирования. Использование основных положений логистического подхода, а также отдельных логистических принципов для повышения эффективности управления социально-культурными и экономическими ресурсами позволит обеспечить возможность повышения устойчивости логистических систем сферы социально-культурного сервиса и услуг путем их более тесного взаимодействия через интеграцию как в



самой логистической цепи, так и с динамической внешней средой. Интегрированный подход создает возможность объединения функциональных областей логистики путем координации действий, выполняемых независимыми звеньями логистической системы, разделяющими общую ответственность в рамках целевой функции².

Сущность интегральной парадигмы социально-культурного сервиса и услуг заключается в том, что в процессе выполнения заказов элементы системы обслуживания рассматриваются как единое целое. К традиционно выделяемым видам логистических потоков – материальным, финансовым и информационным, на современном этапе развития логистики добавляются людские, человеческие, трудовые, рекреационные и сервисные потоковые процессы.

С учетом корреляции основных видов потоков задачи логистики сферы услуг расширяются и ими становятся: управление системой заказов услуг; оптимизация соответствия доходных и расходных потоков потокам услуг, работы транспортных потоков, снабжения и доставки услуг, снабжения потоками рекреантов через пассажиропотоки; рационализация нагрузки на туристические объекты и использование туристических ресурсов.

Необходимым условием функционирования рекреационных потоков является наличие рекреационных ресурсов, главной составной частью которых выступает рекреационный потенциал. Под рекреационными ресурсами понимаются компоненты природной среды, объекты хозяйственной деятельности, обладающие уникальностью, оригинальностью, эстетической привлекательностью, целебно-оздоровительной значимостью и используемые для организации различных форм и видов рекреационных занятий. В эту категорию включают природные и антропогенные объекты (или часть природных и культурных ресурсов), которые при современном уровне развития производственных сил могут быть использованы для удовлетворения потребностей общества и организации отрасли, специализирующейся на рекреационном обслуживании населения.

Для рекреационных ресурсов характерны социокультурная, пространственная и временная относительность, контрастность с привычной средой обитания и сочетание различных природных и культурных сред. Рекреационные ресурсы во многом являются производными от рекреационных потребностей населения, которые, в свою очередь, детерминированы задачами социокультурного освоения территории.

Рекреационные потребности – это потребности в восстановлении и развитии физических и психических сил человека в его физическом, интеллектуальном и духовном совершенствовании, которые детерминируют рекреационную деятельность как социокультурное явление.

Рекреационные ресурсы являются основанием направленного перемещения ресурсопотоковых процессов, понимаемых как находящиеся в движении рекреационные ресурсы, к которым применяются логистические операции и/или функции, связанные с перемещением в пространстве и отнесенные к временному интервалу, характеризующиеся направлением, величиной и сезонностью.

На основе выявляемой специфики и элементов рекреации представляется возможным определить основные направления рекреационных ресурсопотоковых процессов. Базовыми направляющими данных процессов являются экономический, природный, социально-культурный и технико-технологический потенциалы.

Значимость каждого компонента обусловлена наличием факторов, входящих в их состав и напрямую влияющих на построение и функционирование логистической модели ресурсопотоковых процессов системы рекреации. Любой из компонентов включает в себя несколько составляющих, в свою очередь распадающихся на основные элементы.

Сервисный потенциал является посредником, медиумом, объединяющим макро- и микроуровни структурных элементов рекреационных ресурсопотоковых процессов. Через систему сервисного потенциала пространство рекреационных потоков взаимодействует с потоковыми процессами логистической системы сервиса и услуг. На этом основании можно утверждать, что сервисный потенциал в логистической модели рекреационного сектора является приоритетным и выступает основанием процесса предоставления услуг как бизнес-процесса обслуживания потребителей.

Сервисный потенциал возможно определять как совокупность предпосылок, используемых для удовлетворения потребности человека в процессе и целях обслуживания, создающих организационно-экономическую, материальную и неосязаемую базы услуг.

Синергетический эффект применения логистического подхода к сфере рекреации как на микро-, так и на макроуровне позволит увеличить рентабельность процессов производства и предоставления услуг, повысить качество обслуживания, рассмотреть все операции с основными потоковыми процессами как целостную, структурированную систему действий.

Представляется возможным говорить о выделении сервисных потоковых процессов в отдельный объект логистического исследования вне зависимости от предлагаемых современных видов сервисной логистики. Необходимость участия трудовых потоков в процессе оказания услуг и сервиса не вызывает вопросов, так как сама специфика услуг и сервиса предполагает непосредственное участие производителя услуги и ее потребителя.



В зависимости от вида и формы оказываемых сервисных услуг в процессе доведения их до потребителя и непосредственной реализации в различных комбинациях и количестве принимают участие материальные, информационные, финансовые и трудовые потоки. Процесс оказания сервисных услуг может рассматриваться как процесс специфического производства, в котором присутствуют входные ресурсы и их преобразование согласно интересам и требованиям непосредственных потребителей.

Понятие сервиса как обслуживания населения в различных сферах повседневной жизни включает в себя все традиционно выделяемые виды логистических потоков – материальный, финансовый, информационный, трудовой, как бы объединяя их в результате деятельности – услуге. Другим необходимым компонентом логистической системы услуг является потребитель, так как услуга требует его непосредственного присутствия.

Интеграция всех видов логистических потоков формирует базу сервисной системы, которая, преобразуя их, формирует интегральные потоки с учетом их направленности и специфики соответственно оказываемым видам услуг. На этапе непосредственного оказания услуг, подразумевающего момент встречи потребителя и производителя, происходит взаимодействие интегрального потока в виде скомплектованной услуги и потребителя.

Сам процесс оказания услуг предполагает обязательное и непосредственное участие потребителя. В зависимости от аспектов функционирования логистической системы различные виды потоков занимают приоритетное место. Состав интегрированного потока системы социально-культурного сервиса находится в постоянной динамике и зависит от вида предоставляемых услуг.

Специфика потоковых процессов сферы сервиса и услуг, в частности туристских услуг, определяется характерными для различных видов потоков данной системы признаками. Так, материальные потоки включают также этапы производства ценности: формирование, продвижение и реализацию туристского продукта и входящих в его состав нематериальных услуг.

На уровне различных видов потоков ресурсов в сервисных предприятиях создаются предпосылки для построения логистической системы управления организацией на основе системного подхода. Данная логистическая система представляет собой структурированную адаптивную систему, состоящую из элементов, связанных сервисными, финансовыми и информационными, трудовыми потоками. Создание и рассмотрение логистической системы управления сервисным предприятием имеет своей целью оптимизацию использования ресурсов, увеличение эффективности деятельности, повышение качества обслужи-

вания. На основе определения информационных, финансовых, трудовых и сервисных потоков на предприятии строится организационная структура логистической системы³.

Положительный эффект применения логистического подхода к людским потокам проявляется на уровне не только предприятия (микрологистика), но и отрасли (макрологистика). Макрологистическая система – это крупная система управления людскими потоками, охватывающая предприятия и организации различных ведомств, расположенных в разных регионах страны или в разных странах. Она представляет собой определенную инфраструктуру экономики региона, страны или группы стран. Формирование макрологистических систем в межгосударственных программах требует создания единого экономического пространства, единого рынка без внутренних границ.

Спецификой формирования, перемещения и реализации трудового потенциала людских потоков сферы социально-культурного сервиса являются параллельное перемещение в информационно-опытном и географическом пространствах и доминирующая роль информационных потоковых процессов; перемещения в структурно-иерархическом пространстве из-за необходимости параллельного сочетания нескольких функций в рамках одного субъекта требуют определённой совокупности показателей информационно-опытного пространства; изменчивость показателей качества обслуживания требует определенности показателей информационно-опытного пространства.

Исходя из вышесказанного, выделим следующие логистические функции людских ресурсов: интегрирующая – формирование процесса реализации трудового потенциала людских ресурсов как единой системы; организующая – обеспечение взаимодействия и согласования стадий и действий процесса реализации трудового потенциала людских ресурсов; управляющая – поддержание параметров динамики трудового потенциала людских ресурсов в заданных пределах путем экономии всех видов ресурсов, сокращения затрат живого и овеществленного труда на стыках стадий процесса реализации трудового потенциала людских ресурсов. Выделение логистических функций процесса реализации трудового потенциала людских ресурсов позволит достичь повышения эффективности управления людскими потоками как на макро-, так и на микроуровне.

Одна из возможных классификаций людских потоков представлена по основным критериям: отношению к логистической системе, динамике работников в организации, уровням логистики, типу перемещений в пространстве, функциональному признаку, отношению к подсистеме логистической системы, степени совместимости,



степени управляемости, отношению к звену логистической системы, объему, степени детерминированности, характеру перемещения элементов потока, непрерывности во времени, степени упорядоченности, структуре, дальности перемещения, принадлежности к функциональным областям, направлению в логистической системе, времени, участию в процессе производства, степени взаимосвязанности, степени формализации, интенсивности, форме генерирования.

Применение концептуальных основ логистики в управлении людскими ресурсами позволяет *усовершенствовать методологию логистики* путем разработки методических принципов взаимодействия потоковых процессов сферы сервиса на основе приоритета людских потоковых процессов, что делает возможным достижение с наименьшими затратами высокой степени адаптированности сервисных организаций к воздействиям внешней среды, расширение собственной рыночной доли, получение конкурентных преимуществ.

Методология моделирования и оптимизации параметров бизнес-процессов, представляющая собой классификацию моделей, методов, концепций и алгоритмов управления потоковыми процессами в сфере социально-культурного сервиса и отличающаяся использованием механизма процесса обслуживания, способствует формированию механизма управления ресурсными потоками и оптимизации логистических операций, функций, систем и цепей. *Методологический подход к управлению бизнес-процессами проектирования, предоставления и потребления услуг*, в рамках которого разработан комплекс моделей потоковых процессов социально-культурного сервисного обслуживания, отличается многокритериальностью экономико-математических задач управления людскими и сервисными потоками и способствует повышению эффективности логистической системы.

Процесс оказания услуг представляется возможным классифицировать как бизнес-процесс, понимаемый как совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, направленных на создание определенного продукта или услуги для потребителей. Данный процесс в зависимости от вида оказываемых услуг включает следующие бизнес-процессы:

- управляющие, которые управляют функционированием системы (примером управляющего процесса может служить проектирование и формирование услуг, корпоративное управление и стратегический менеджмент);
- операционные, которые составляют основной бизнес компании и создают основной поток доходов (например, оказание услуг, транспортировка, реклама и реализация услуг);
- поддерживающие, которые обслуживают основной бизнес (например, основные

сопутствующие виды предоставляемых услуг: клиринг, анимация, парикмахерские услуги, бухгалтерский учет, подбор персонала, техническая поддержка)⁴.

Бизнес-процесс начинается со спроса потребителя и заканчивается его удовлетворением, а задачей его является устранение барьеров и задержек, возникающих на стыке двух различных организаций, подразделений организации при едином функционировании. Бизнес-процесс включает в себя несколько подпроцессов, которые имеют собственные атрибуты, однако также направлены на достижение основной цели. Такой анализ обычно включает в себя составление карты бизнес-процесса и его подпроцессов, разнесенных между определенными уровнями активности.

Бизнес-процессы направлены на создание стоимости и ценности для потребителей и исключение любой лишней активности. На выходе оптимизированных бизнес-процессов увеличиваются ценность конечного результата для потребителя и рентабельность для производителя. Основными составляющими обслуживания как бизнес-процесса являются понятия «сервис», «сервисная деятельность», «услуга», «потребитель», «производитель».

Логистический бизнес-процесс представляет собой взаимосвязанную совокупность операций и функций, переводящих ресурсные потоки в результат, определяемый стратегией развития, и является составной частью *цепи поставок* как последовательности потоковых процессов, действующих между звеньями логистической цепи и направленных на удовлетворение потребностей в товарах и услугах.

Эффективность функционирования логистической модели определяется в соответствии с ключевыми измерениями – общими затратами, временем исполнения заказа, качеством сервиса и др. Для построения эффективной логистической системы сферы сервиса все ключевые бизнес-процессы должны быть интегрированы в сквозном управлении товарными и информационными потоками в цепи поставок.

Как видно из вышеизложенного, процессная декомпозиция функционирования в областях логистики и цепях поставок строится в определенных последовательностях:

- функциональная область логистики – логистическая функция – логистическая операция;
- цепь поставок – ключевой бизнес-процесс – логистический бизнес-процесс – логистическая функция – логистическая операция.

Приведенное укрупненное представление функционирования бизнес-процессов логистической системы сферы сервиса является начальным этапом идентификации и предоставляет возможность дальнейшего реинжиниринга логистических бизнес-процессов в логистической системе компании и цепи поставок в целом.



Помимо организации и поддержки процесса производства услуг логистический бизнес-процесс способен обеспечить высокую степень синхронизации этапов проектирования и предоставления услуг. Оптимизация функционирования логистических бизнес-процессов позволит получить синергетический эффект на данных этапах, а также на этапах контроллинга качества услуг.

Методология проектирования и функционирования логистической системы социально-культурного сервиса и услуг на основе интегрального планирования в цепях поставок услуг увеличивает ресурсный потенциал сферы социально-культурных услуг и эффективность его использования. Применение концепции создания интегрированной эффективной системы регулирования и контроля потоковых процессов системы сервиса обеспечивает высокое качество услуг и конкурентоспособность предприятий сферы услуг.

Методология формирования функционального и обеспечивающего комплексов логистической системы социально-культурного сервисного обслуживания, базирующаяся на принципах логистического менеджмента, служит основой для создания механизма рационализации управления потоками ресурсов, отличается объектной направленностью, что позволяет организовать многоуровневую систему сервисного обслуживания, упорядочить структуру и состав логистических потоков.

Методический инструментарий показателей и методов оценки эффективности модели логистизации системы социально-культурного сервиса отличается особенностью поддержания соответствия уровня сервиса величине общих

затрат, что обеспечивает уменьшение общих затрат, снижение цены, улучшение стратегических позиций на рынке, повышение объективности и достоверности оценки качества обслуживания, совершенствование организации управления в сфере услуг в условиях рынка.

На основе проведенного анализа представляется возможным утверждать о необходимости развития методологии логистизации сферы социально-культурного сервиса и услуг путем адаптации данной концепции к сервисной специфике. Предложенные методологические принципы позволяют реализовать ресурсный потенциал отрасли социально-культурного сервиса и повысить эффективность его использования, качество обслуживания населения и в конечном результате обеспечить конкурентоспособность предприятий данной сферы.

Примечания

- 1 См.: *Сергеев В. И., Черногоров А. В.* Рекомендованная модель операций в цепях поставок – SCOR-модель // *Логистика и управление цепями поставок.* 2005. № 2(7). С. 10–23.
- 2 См.: *Эффективность логистического управления: учебник для вузов / под ред. Л. Б. Миротина.* М.: Экзамен, 2004.
- 3 См.: *Тятухин А. П., Голощапова А. И., Лындина Е. Н.* Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2007.
- 4 См.: *Дымская В. В., Зайцев Е. И., Сергеев В. И., Стерлигова А. Н.* Логистика: учебник / под ред. В. И. Сергеева. М.: Эксмо, 2011.

УДК 330.3

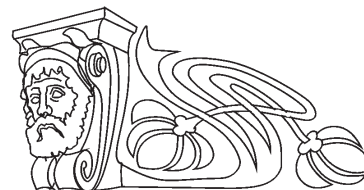
ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАНОИНДУСТРИИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

В. В. Калинина

Волгоградский государственный университет
E-mail: verakalinina@mail.ru

В статье обсуждаются теоретические подходы становления и развития nanoиндустрии, процесса формирования инфраструктуры nanoиндустрии в рамках инновационного вектора развития России. Проводится систематизация структурных элементов информационно-аналитической инфраструктуры nanoиндустрии путем выделения ее основных составляющих подсистем.

Ключевые слова: nanoиндустрия, нанотехнологии, инфраструктура, информационно-аналитическая инфраструктура, инновационное развитие, инновации.



Formation of Infrastructure of the Nanoindustry in Innovative Development of Russia

V. V. Kalinina

In article theoretical approaches of formation and development of a nanoindustry, process of formation of infrastructure of a nanoindustry within an innovative vector of development of Russia are discussed. Ordering of structural elements of information and analytical infrastructure of a nanoindustry by allocation of its main components of subsystems is carried out.



Key words: nanoindustry, nanotechnologies, infrastructure, information and analytical infrastructure, innovative development, innovations.

Повышение экономической роли инноваций, изменение темпов, направлений и механизмов развития инновационных процессов являются одними из ключевых факторов, обусловивших радикальные структурные сдвиги в экономике технологически развитых и многих развивающихся стран. Они проявляются в росте инвестиций в образование и науку, технологические и организационные нововведения; опережающей динамике высокотехнологичных секторов экономики при повышении технологического уровня традиционных отраслей хозяйства; возникновении новых видов деятельности.

В последние годы новые технологии стремительно проникают во все секторы экономики и социальной сферы. С ними связаны многочисленные инновации, обеспечивающие создание более совершенных продуктов, услуг, производственных процессов, повышение производительности труда и рост занятости квалифицированных работников. Проведенные во многих странах прогнозные исследования позволяют оценить возможные направления глобального развития, очертить горизонты отдельных научно-технологических областей, выявить перспективные инновации, ожидаемые технические, технологические, экономические и социальные эффекты, которые могут быть получены в результате их реализации. Основными направлениями глобального научно-технического развития в средне- и долгосрочной перспективе являются: информационно-коммуникационные технологии, био- и нанотехнологии и технологии новейших материалов¹.

Одним из приоритетов глобального и российского технологического развития стали нанотехнологии. Научная деятельность выступает основным источником инноваций и ключевым фактором инновационного роста в сфере нанотехнологий. Однако наука лишь создает знания. Для полноценного инновационного развития нанотехнологий требуются определенные предпосылки, формирующие условия для их распространения и превращения в конечные экономические блага, продвижения нанотехнологичных продуктов и услуг на внутренние и внешние рынки.

Нанотехнологии являются одним из тех направлений, которое способно в долгосрочной перспективе обеспечить инновационные прорывы в развитие как экономики страны в целом, так и на региональных мезоуровнях. Материалы, приобретающие принципиально новые свойства на наноразмерном уровне, – нанотрубки, металлические и керамические наночастицы, дендримеры, фуллерены и т.п. – формируют основу для создания прорывных технологий во многих отраслях экономики².

Развитие наноиндустрии предполагает внедрение в массовое производство новой инновационной продукции³. Разработка и внедрение критических нанотехнологий были признаны президентом страны одним из приоритетов становления инновационного развития государства⁴. Таким образом, наноиндустрия является главным звеном в инновационном развитии России.

Инструментом развития российской законодательной, экспериментальной и технологической базы в области наноиндустрии на начальном этапе являлась Федеральная целевая программа «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008–2010 годы» (ФЦП РИН)⁵, нацеленная на создание благоприятных условий для реализации потенциала отечественной наноиндустрии, развитие до мирового уровня приборно-инструментальной, информационно-аналитической и методической составляющих инфраструктуры наноиндустрии.

Формирование и развитие современной инновационной инфраструктуры наноиндустрии является важнейшей государственной задачей, так как переход России на путь устойчивого экономического развития, на путь модернизации в жестких условиях международной конкуренции возможен только при эффективной реализации ее научно-технологического потенциала и преимуществ⁶.

Фактически формирование инфраструктуры национальной нанотехнологической сети (ННС) началось в 2007 г., когда в рамках федеральной адресной инвестиционной программы на базе 9 российских вузов были созданы первые научно-образовательные центры по направлению «нанотехнологии». На эти цели из федерального бюджета было выделено 1,45 млрд руб.⁷

В рамках ФЦП РИН на первом этапе реализации Программы создавалась инфраструктура ННС. Поэтому основной целью на данном этапе было обозначено создание современной информационной инфраструктуры национальной нанотехнологической сети, обеспечивающей конкурентоспособность российского сектора исследований и разработок в области наноиндустрии.

Приборно-инструментальная составляющая инфраструктуры наноиндустрии подразумевает оснащение специальным экспериментальным, диагностическим, метрологическим, технологическим и производственным оборудованием, иными приборами и устройствами элементов ННС. К ней относится создание приборно-аналитического и технологического оборудования.

Органом управления и координации ННС является Минобрнауки России. Межотраслевую координацию деятельности ННС осуществляют: по направлению «научная деятельность» – НИЦ «Курчатовский институт», по направлению «инновационная деятельность» – ОАО «Роснано», по направлению «метрология, стандартизация и



оценка соответствия» – Росстандарт, по направлению «образовательная деятельность и подготовка кадров» – НИЯУ МИФИ и Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ».

В целях эффективного инновационного развития государства инфраструктура наноиндустрии должна создаваться не для отдельных организаций, а в виде национальной нанотехнологической сети, представляющей собой совокупность организаций различных организационно-правовых форм, выполняющих фундаментальные и прикладные исследования, осуществляющих разработки и коммерциализацию технологий, деятельность которых в этой области координируется федеральными органами исполнительной власти на межотраслевом уровне⁸.

Важнейшими элементами формируемой инфраструктуры наноиндустрии, являются:

– приборно-инструментальная и производственно-технологическая составляющая, которая характеризует материально-техническую и метрологическую базы различных направлений развития наноиндустрии;

– информационно-аналитическая составляющая, которая обеспечивает координацию работ, полноту и актуализацию сведений о перспективных разработках, технологиях и кадровом потенциале в сфере наноиндустрии в Российской Федерации и за рубежом;

– методическая составляющая, которая регламентирует безопасность создания и применения нанотехнологий и наноматериалов, механизмы регулирования развития наноиндустрии, обеспечивает гармонизацию российских и иностранных нормативных и методических документов по обеспечению единства измерений и подтверждения соответствия продукции наноиндустрии.

В рамках информационно-аналитической составляющей инфраструктуры осуществляется создание специализированных баз данных для компьютерного обмена информацией при проведении исследований и разработок, в том числе между организациями ННС, а также интернет-порталов, обеспечивающих в режимах регламентированного и открытого доступа решение комплекса задач по информационному и аналитическому обеспечению национальной нанотехнологической сети, выполняются работы по формированию специализированных баз данных по кадровому обеспечению наноиндустрии.

Указанное направление включает в себя следующие мероприятия, нацеленные на реализацию организации инновационного развития в сфере нанотехнологий:

– формирование информационной инфраструктуры наноиндустрии;

– создание аналитической и прогнозной инфраструктуры наноиндустрии;

– становление кадровой информационно-аналитической системы наноиндустрии.

Создаваемая в рамках решения второй задачи информационно-аналитическая инфраструктура наноиндустрии, в том числе сеть электронно-компьютерного обмена результатами исследований и разработок между элементами ННС, должна стать не только инструментом обмена информацией среди участников Программы, но и способствовать решению более широких задач по координации работ в сфере наноиндустрии. В частности, ее необходимо использовать как инструмент⁹:

– управления и координации работ в области нанотехнологий и наноматериалов, выполняемых в рамках федеральных целевых и ведомственных программ, а также отдельных программ регионального развития и проектов, реализуемых бизнес-сообществом;

– мониторинга Программы;

– коммерциализации наноиндустрии;

– международных научно-технических обменов в сфере наноиндустрии;

– популяризации достижений в области нанотехнологий и наноматериалов.

В то же время в части темпов коммерческого освоения нанотехнологий Россия отстает от ряда зарубежных стран. Одна из главных причин такого отставания – отсутствие метрологического обеспечения измерений при разработке и промышленном освоении нанотехнологий и производстве наноматериалов, старение, а по отдельным направлениям развития нанотехнологий – практическое отсутствие научного и специального оборудования, приборов и устройств, отвечающих современным мировым требованиям, а также отставание в развитии других составляющих инфраструктуры наноиндустрии. Поэтому создание эффективно функционирующей инфраструктуры с развитой информационно-аналитической базой является одним из главных приоритетов инновационного развития наноиндустрии в России.

Отсутствие поддержки в сфере развития наноиндустрии со стороны государства в создавшихся условиях может привести к тому, что имеющийся сегодня в Российской Федерации существенный научный задел будет либо утрачен, либо использован иностранными конкурентами. В связи с этим на государственном уровне достаточно быстрыми темпами формируется законодательная база и проводится развернутое финансирование по разным направлениям на реализацию программ развития наноиндустрии.

В Программе развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 г. в рамках формирования инфраструктуры наноиндустрии на современном уровне экономически развитых стран выделяются следующие новые приоритетные направления¹⁰:



– формирование условий устойчивого функционирования и развития системы подготовки, переподготовки и закрепления кадров для обеспечения эффективности исследований и разработок в области наноиндустрии;

– опережающее развитие исследований и разработок, обеспечивающих создание новых конкурентоспособных нанотехнологий и видов нанотехнологической продукции, которые могут быть доведены до промышленного внедрения и производства в течение двух-трех лет; создание системы содействия продвижению продукции наноиндустрии на внутренний и внешний рынки, формирование инфраструктуры системы обеспечения единства измерений, стандартизации, оценки соответствия и безопасности в области нанотехнологий с целью роста объемов производства уже выпускаемой и востребованной продукции нанотехнологий, насыщения указанной продукцией нанотехнологий соответствующих рынков;

– совершенствование механизмов коммерциализации научных результатов исследований и разработок в области наноиндустрии, в том числе на основе государственно-частного партнерства.

Инфраструктура наноиндустрии – это, прежде всего, инфраструктура экономики знаний, для развития которой принципиальное значение имеет инфраструктура согласованного прогноза, основанного на мониторинге состояния наноиндустрии и анализе перспектив возможного развития¹¹.

Построение инновационной экономики в России, основанной на знаниях, нуждается в развитой научной и инновационной инфраструктуре. Если говорить об инновационной инфраструктуре, то ее состав весьма разнообразен и дифференцирован по функциональному назначению. В частности, к ней относятся бизнес-инкубаторы, технопарки и технопарковые зоны, инновационно-технологические центры, инжиниринговые центры, центры сертификации, центры трансфера технологий, центры научно-технической информации, центры инновационного консалтинга, центры коллективного пользования и другие объекты¹².

Среди инфраструктурных образований отечественной науки значительное место занимают центры коллективного пользования научным оборудованием (ЦКП). Центр коллективного пользования представляет собой научно-организационную структуру при базовой организации, обладающую сложным высокоточным оборудованием (специализированные установки, масс-спектрометры, микроанализаторы, хроматографы, микроскопы, рентгеновские дифрактометры, ЯМР- и ЭПР-спектрометры и др.), высококвалифицированными кадрами и обеспечивающую на имеющемся оборудовании проведение исследований для достижения научных результатов

мирового уровня, а также оказание услуг внешним пользователям¹³.

В интересах самих центров необходимо активно реализовывать индивидуальный план действий по информационному обеспечению деятельности. Эта программа должна охватывать целый комплекс мероприятий, среди которых создание и поддержка интернет-сайта ЦКП, участие в публичных мероприятиях под именем ЦКП, освещение в средствах массовой информации деятельности центров, их возможностей, достижений и оказываемых услуг.

Инновационный бизнес достаточно специфичен и требует определенного количества инфраструктурных элементов для его развития. Чтобы развивались инновационная экономика и рынок интеллектуальной собственности, требуются, по крайней мере, четыре важных элемента¹⁴:

- развитие фундаментальной и прикладной науки, что обеспечивает генерацию идей;
- развитие институтов венчурного финансирования, на средства которых проекты будут доводиться до стадии производства;
- формирование рынка интеллектуальных продуктов и услуг, где практически готовый к производству проект находит основного инвестора;
- эффективная нормативно-правовая база, регламентирующая действия всех участников инновационного процесса.

Поскольку в инновационной сфере на современном этапе все большую роль приобретают нанотехнологии, то для реализации основных направлений инновационного развития РФ необходимо создание высокоразвитой информационно-аналитической инфраструктуры наноиндустрии, учитывающей все составляющие компоненты наноиндустрии, их взаимодействие и организацию доступа к информации всех участников данного процесса. Исходя из анализа поставленных задач в Федеральной целевой программе «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008–2010 годы» и в Программе развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года, для эффективного создания и развития информационно-аналитической инфраструктуры наноиндустрии целесообразно, по нашему мнению, использовать системный научный подход с целью структуризации основных ее компонентов в виде следующих подсистем.

1. Информационная подсистема инфраструктуры: служит для обеспечения соответствующей актуальной информацией географически распределенных организаций ННС, а также других заинтересованных организаций, деятельность которых относится к наноиндустрии.

2. Подсистема аналитической и прогнозной составляющей инфраструктуры: обеспечивает предоставление возможности участникам ННС использовать результаты информационно-ана-



литической деятельности органов управления и координации национальной нанотехнологической сети, а также для обеспечения эффективного использования и развития объектов инфраструктуры.

3. Подсистема обеспечения доступа к ресурсам инфраструктуры: служит для создания организационных основ и регламентации процессов доступа, в том числе коллективного, к элементам инфраструктуры, а также для обеспечения органов управления и координации ННС интегрированным доступом к системам информационно-аналитической инфраструктуры.

4. Подсистема управления и координации работ: служит для создания условий по реализации стратегической цели становления информационно-аналитической инфраструктуры нанотехнологической РФ путем формирования долгосрочных и среднесрочных программных и плановых документов по развитию нанотехнологий в Российской Федерации.

5. Кадровая подсистема инфраструктуры нанотехнологической РФ включает следующие составляющие:

– удаленный доступ к уникальным научным открытиям и разработкам, включая интерактивные учебные комплексы; проведение дистанционных научных экспериментов и изучение дисциплин, лабораторных практикумов;

– методическое обеспечение подготовки кадров в вузах России;

– подготовка и переподготовка кадров для нанотехнологической РФ.

6. Подсистема обеспечения информационной безопасности функционирования информационно-аналитической инфраструктуры нанотехнологической РФ.

Данные подсистемы функционируют в рамках единой информационно-аналитической инфраструктуры нанотехнологической РФ, которая включает, прежде всего, систему мониторинга различных аспектов, таких как:

мониторинг объектов инфраструктуры ННС;

мониторинг исследований и разработок;

мониторинг обеспеченности нанотехнологической РФ кадрами;

мониторинг рынков продукции нанотехнологической РФ и бизнес-планирования;

мониторинг развития отраслей и регионов в сфере нанотехнологической РФ.

При этом мониторинг характеризует различные аспекты нанотехнологической РФ: научно-технологический, образовательный, социальный¹⁵.

Эффективная система мониторинга может использоваться для совершенствования системы управления и повышения оперативности подготовки и принятия управленческих решений в сфере инновационного развития РФ и инфраструктуры нанотехнологической РФ в целом.

На основе результатов мониторинга национальной и мировой нанотехнологической промышленности строятся обоснованные прогнозы ее развития, служащие одновременно инструментом синхронизации планов развития отраслей нанотехнологической промышленности и отдельных проектов, реализуемых при координации головной научной организации, головных организаций тематических направлений ННС. Такие прогнозы-планы реализованы в формате «дорожной карты», составленной и регулярно актуализируемой головной научной организацией ННС при определяющем участии головных организаций тематических направлений ННС¹⁶. Такое взаимодействие участников национальной нанотехнологической сети в процессах мониторинга и прогноза – само по себе важный элемент инфраструктуры нанотехнологической промышленности, основанной на знаниях.

Примечания

¹ См.: Инновационное развитие – основа модернизации экономики России : национальный доклад. М. : ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008. С. 31.

² См.: Алфимов М. В. Ключ к развитию : подражание природе // Форсайт. 2007. № 3 (3).

³ См.: Механизмы реализации стратегии формирования нанотехнологической промышленности в регионах России / авт. колл. : О. В. Иншаков [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. В. Иншакова. Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2009. С. 7.

⁴ См.: Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу : приказ Президента РФ № Пр-576 от 30.03.2002 г. URL: http://www.rusnanonet.ru/download/nano/20020330_pr_576_osnov.pdf (дата обращения: 10.11.2012).

⁵ См.: Развитие инфраструктуры нанотехнологической промышленности в Российской Федерации на 2008–2010 годы : федер. целевая программа, утв. постанов. Правительства РФ от 2 авг. 2007 г. № 498. URL: http://www.rusnanonet.ru/download/nano/20070802_rin.pdf (дата обращения: 13.02.2013).

⁶ См.: Инфраструктурная программа завершилась. Что сделано? // Российские нанотехнологии. 2009. № 1–2. С. 6.

⁷ Там же. С. 7.

⁸ См.: Развитие инфраструктуры нанотехнологической промышленности в Российской Федерации на 2008–2010 годы.

⁹ Там же.

¹⁰ См.: Программа развития нанотехнологической промышленности в Российской Федерации до 2015 года. Одобрена Правительством РФ 17 янв. 2008 г. URL: http://www.nbchr.ru/PDF/nano_OS.01.pdf (дата обращения: 13.02.2013).

¹¹ См.: Тараненко С. Б., Балякин А. А. Инфраструктура нанотехнологической промышленности // Российские нанотехнологии. 2011. Т. 6, № 11–12. С. 9.

¹² См.: Мазуренко С. Н. Развитие инфраструктуры современных научных исследований // Нанотехнологии. Экология. Производство. 2010. № 5. С. 46.



¹³ См.: Фирсова А. А. Развитие российской инновационной инфраструктуры // Поволжский торгово-экономический журнал. 2010. № 1(13). С. 44–49.

¹⁴ См.: Каложный С. В. Четыре элемента инновационной экономики // Нанотехнологии. Экология. Производство. 2010. № 4(6). С. 21.

¹⁵ См.: Балякин А. А. Мониторинг как инструмент го-

сударственного контроля и управления развитием национальной наноиндустрии» // Российские нанотехнологии. 2011. Т. 6, № 7–8. С. 8–13.

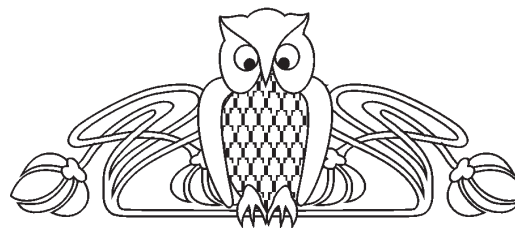
¹⁶ См.: Тараненко С. Б., Иванов К. В. Дорожная карта развития нанотехнологий как инструмент перспективного планирования // Российские нанотехнологии. 2011. Т. 6, № 7–8. С. 10–14.

УДК 332.144

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ И КОНКУРЕНТНЫХ СИЛ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

С. А. Беляева

Саратовский социально-экономический институт
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова
E-mail: afina_@mail.ru



В данной работе анализируется ряд внешних факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на динамику и конкурентоспособность пищевой промышленности российской экономики: дефицит отечественного сельскохозяйственного сырья и оборудования для переработки, недостаточный платежеспособный спрос населения. Сделан вывод о том, что в современных условиях необходим системный подход со стороны государства к развитию пищевой отрасли.

Ключевые слова: пищевая промышленность, сельское хозяйство, внешняя среда, факторы внешней среды, производственный потенциал.

Russian Food Industry: External Factors and Competitive Forces Analysis

S. A. Belyaeva

A set of external factors mostly influencing the Russian food industry is concerned in this article. It includes: domestic agriculture raw material deficit, lack of the processing equipment, insufficient solvency of the Russian population. Basic indices of the factories' operating system having been analyzed, in the modern economy the state should consider the food industry development as a complex system.

Key words: food industry, agriculture, outer world, external factors, production potential.

Специфика пищевой промышленности как субъекта экономики в современных условиях заключается в том, что она органически связана с необходимостью обеспечить высококачественным продовольствием население страны при данном уровне развития аграрного сектора и платежеспособного спроса. От эффективности функционирования пищевой промышленности во многом зависит продовольственная безопасность России. Перед отраслью стоит задача обеспечения населения достаточным количеством продоволь-

ствия при высоком его качестве и приемлемых для населения ценах.

Пищевая промышленность имеет существенные особенности по сравнению с другими отраслями промышленности. В числе основных можно выделить: массовость и разнообразие продукции; сезонность некоторых производств; ограниченные сроки хранения сырья и готовой продукции; высокие требования к качеству продуктов, их ассортименту; зависимость качества от характеристик сырья и др.

В настоящее время пищевая промышленность России включает более 30 видов экономической деятельности, объединяющих свыше 40 тысяч предприятий. В 2010 г. в структуре производства продукции обрабатывающей промышленности ее доля составила 19,6%. Она является третьей по величине после машиностроения и металлообработки и топливной промышленности. Преобладающей формой собственности является частная (85,2% всех предприятий отрасли, производящих 60% всей продукции)¹.

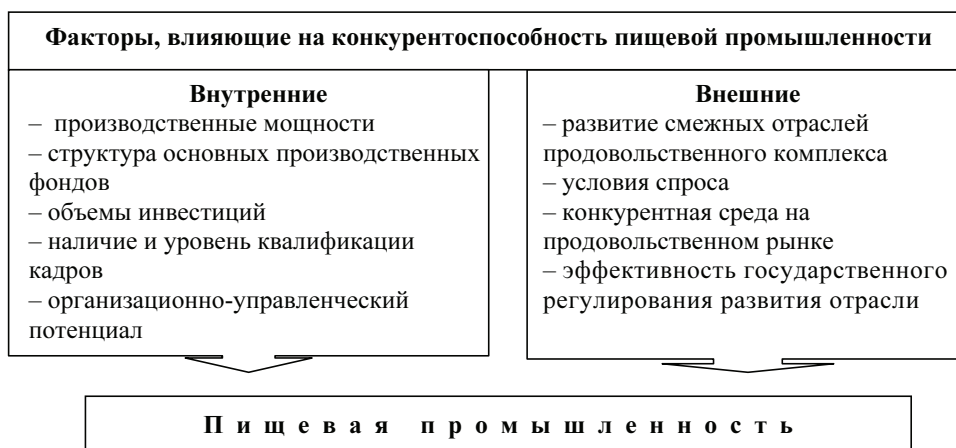
На протяжении последних лет российская пищевая промышленность демонстрирует устойчивый рост, обгоняя по показателям большинство отраслей российской экономики. За этот период улучшились все основные отраслевые показатели. В результате сейчас пищевая промышленность является достаточно привлекательной отраслью для иностранных инвестиций, что обусловлено стремлением иностранных производителей расширить свое присутствие на привлекательном российском продовольственном рынке вопреки резкому ухудшению эффективности импорта готовой продукции и наметившейся тенденции формирования потребительского патриотизма россиян.



Однако, несмотря на положительную динамику развития, экономический рост в пищевой промышленности нельзя пока охарактеризовать как устойчивый. В отрасли наблюдается ряд проблем, в числе которых низкий уровень использования производственных мощностей, деградация технологий, моральное и физическое старение основных производственных фондов,

глубокая импортная зависимость по сырью, сокращение удельного веса инвестиций в пищевые производства в общей структуре инвестиций и др.

Эффективность и конкурентоспособность пищевой промышленности формируется под действием внешних и внутренних факторов (рисунки).



Классификация факторов развития пищевой промышленности Российской Федерации

Предметом данной статьи выступают внешние факторы, оказывающие значительное влияние на развитие отрасли. Под *внешними факторами* мы понимаем совокупность воздействия социально-экономических условий на развитие пищевой промышленности, находящихся вне сферы непосредственного влияния товаропроизводителей.

Сегодня множество факторов внешней среды представляют собой прямые угрозы для развития пищевых предприятий, роста их конкурентоспособности и укрепления позиций на национальном и мировом продовольственном рынках. К числу *основных внешних угроз* мы относим сохранение посткризисных экономических, демографических и социальных тенденций, масштабного импорта сельскохозяйственного сырья, низкую конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства и машиностроения для перерабатывающих предприятий, а также недостаточные темпы роста спроса.

Сельское хозяйство является основным поставщиком сырья для предприятий пищевой промышленности, то есть его эффективность и динамика производства продукции напрямую влияют на уровень конкурентоспособности пищевых предприятий.

Выйдя из финансово-экономического кризиса в 2009 г. с ростом объемов производства, в 2010 г. сельхозтоваропроизводители оказались не готовы противостоять воздействию природно-климатических аномалий. Объем сельскохозяйственного

производства упал почти на 12%, и для стабилизации зернового рынка пришлось вводить эмбарго на экспорт зерна. При этом цены резко взлетели вверх, а принятые меры регулирования пошли по пути вне рыночного распределения зерна и выделения дополнительных субсидий животноводству.

Снижение объема продукции растениеводства было обусловлено сокращением посевных площадей практически под всеми культурами. Исключением стали пшеница, экспорт которой в настоящее время считается весьма перспективным, и масличные культуры.

Что касается животноводства, то в современных условиях Россия располагает огромными возможностями для увеличения объемов производства высококачественной животноводческой продукции, а созданный учеными и практиками генетический потенциал позволяет выращивать продуктивных животных. Однако до сих пор животноводство в России, как и в других странах, является наиболее неэффективной, трудоемкой отраслью с длительным сроком окупаемости инвестиций.

В целом сейчас сельское хозяйство характеризуется низким уровнем эффективности и острой конкуренцией со стороны импорта. Относительно медленное развитие сельского хозяйства происходит по нескольким причинам.

1. Общие условия функционирования сельского хозяйства нельзя назвать благоприятными. Доступ сельскохозяйственных товаропроизводи-



телей затруднен не только к рынкам материально-технических, финансовых и информационных ресурсов, но и к рынкам готовой продукции во многом из-за неудовлетворительного уровня развития рыночной инфраструктуры.

2. В отрасли преобладает экстенсивная модель земледелия. Низкие показатели продуктивности во многом обусловлены технологической отсталостью российского АПК. Структурно-технологическая модернизация отрасли характеризуется низкими темпами развития. Сельское хозяйство существенно отстает от других отраслей по обновлению основных производственных фондов. В частности, в сельском хозяйстве коэффициент обновления основных фондов находится на одном из самых низких уровней, в то время как коэффициент выбытия основных фондов характеризуется наибольшим значением при сравнении с другими отраслями экономики.

3. Сохраняется финансовая неустойчивость отрасли. Это вызвано как недостаточным притоком частных инвестиций в ее развитие, так и фактором нестабильности рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, традиционным для данной отрасли. Собственные средства предприятий продолжают оставаться основным источником финансирования. Но все же большинство сельхозпроизводств не способны проводить полноценную техническую и технологическую модернизацию основных фондов по причине нехватки свободных денежных средств.

4. В отрасли остро стоит вопрос нехватки квалифицированных кадров, вызванный низким качеством и уровнем жизни в сельской местности. Социальное напряжение обусловлено медленным экономическим ростом в сельском хозяйстве, отсутствием возможности альтернативной занятости на селе, низким уровнем развития инженерной и социальной инфраструктуры. Среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства в 2009 г. исчислялась 9619,2 тыс. руб., что составляет лишь 50% от среднероссийского уровня². В итоге, по данным Минсельхоза России, около 60% сельских жителей имеют средний денежный доход и 35% – доход ниже прожиточного уровня³.

Серьезное препятствие для развития пищевой промышленности составляет ее *неудовлетворительное обеспечение машинами и оборудованием* отечественного производства. Российский пищевой сектор уступает развитым странам по технологическому уровню. Значительный износ основных фондов усугубляется отсутствием у большинства предприятий достаточного объема средств на воспроизводственные цели, а также возможности привлечения средств из внешних источников. Из 6,6 тыс. наименований технических средств, необходимых для обеспечения современного уровня и конкурентоспособности

предприятий пищевой промышленности, в России производится только 2,3 тыс. При этом лишь 19% из них отвечает мировому уровню, то есть за счет отечественного машиностроения предприятия могут комплектоваться даже не самым современным оборудованием только на 35%. Все это приводит к фактическому свертыванию отечественного отраслевого машиностроения, а иногда и сельскохозяйственного производства, представляя угрозу продовольственной безопасности страны.

Основными конкурентными преимуществами импортных машин являются разнообразие технологических операций, которые они охватывают, современные материалы и дизайн, высокое качество исполнения. Почти 80% российского рынка оборудования для переработки сельхозсырья составили машины и аппараты импортного производства. Фактором, тормозящим процесс импортозамещения, является ограниченная номенклатура оборудования, выпускаемого российскими производителями.

Конкурентным преимуществом машиностроительного предприятия должны стать не цена, а передовые технологии, возможность предоставлять комплексное технологическое решение для производства готового продукта. Наличие полноценного сервиса – еще одно непременное условие при покупке оборудования. По результатам опроса выявлено, что предприятия предпочитают приобретать необходимую технику у фирм, предоставляющих полный комплекс услуг по вводу в эксплуатацию и последующему сервисному обслуживанию поставленного оборудования.

На наш взгляд, главной причиной отставания российских производителей оборудования от зарубежных является отсутствие государственной поддержки развития отечественного производства. Все последние разработки в этой области финансировались в большинстве случаев частным капиталом, что означает мелкий масштаб разработок, боязнь понести убытки в случае неудачи, невозможность в большинстве случаев запустить новшества в серийное производство из-за нехватки средств на капитальные вложения. По этой же причине распространение получило выполнение изысканий по заказу иностранных фирм с передачей всех результатов их владельцам. Это помогает прикладной науке хоть как-то сохранять интеллектуальный капитал, но перспективы такой кооперации весьма туманны.

Отсутствие господдержки машиностроительной отрасли привело к тому, что техническая база для производства оборудования, станкостроительная отрасль сильно устарели, и это делает невозможным выпуск высококачественной продукции с соблюдением современных норм и требований. А отсюда и низкая конкурентоспособность отечественных машин на мировом рынке и внутри страны.



Кроме того, западные концерны тратят значительные финансовые средства на качественную, эффективную рекламу, предлагают новейшие разработки в своей области, выполненные с соблюдением строжайших экологических и санитарных норм. Безусловно, российский потребитель не может быть бесконечно патристичным и в условиях рынка выбирает современное и надежное оборудование, в большинстве своем импортного производства.

Значительным потенциалом отрицательных последствий для пищевой промышленности обладает группа факторов спроса, обуславливающих снижение доходов населения: безработица, неполная занятость работников, опережающий рост платных услуг населению (106–107% в ежегодном исчислении), высокий уровень инфляции, прогнозируемой на период до 2015 г. (на уровне 6%). Сюда же следует отнести и рост тарифов на продукцию естественных монополий, где динамика роста имеет выраженный характер. Рост цен на природный газ до 2015 г. составит 115–116%, к 2020 г. – до 120%, возрастут и тарифы на грузовые перевозки (108–110%).

При довольно сдержанном росте доходов населения основная доля расходов покупателей в 2010 г. приходилась на приобретение продуктов питания и предметов первой необходимости. Так, в структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, возрос до 48,7% и превысил показатель 2008 г.

В 2010 г. в стране было произведено 3 820 тыс. т мяса и субпродуктов 1 кат. (на 13% больше, чем в 2009 г.), 2 360 тыс. т колбасных изделий (на 5,5 % больше), 1 620 тыс. т мясных полуфабрикатов (на 5,3 % больше). Но этот объем производства был недостаточен для обеспечения внутреннего продовольственного рынка. Недостающие ресурсы дополнялись за счет импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья, которого в 2010 г. было закуплено на 30,1 млрд долл. США.

Тем не менее, несмотря на поступательные темпы роста пищевой и перерабатывающей промышленности за последние 10 лет обеспеченность населения основными пищевыми продуктами остается значительно ниже норм, рекомендованных Институтом питания РАМН (таблица).

Динамика потребления основных продуктов питания в России (на душу населения, кг в год)

Продукты	Рекомендуемая норма*		2004	2005	2006	2007	2008	2009
	2000–2004	2005–2010						
Мясо и мясопродукты	81	83	61	64	67	71	75	73
Молоко и молокопродукты	392	404	227	244	244	246	247	256
Яйца, шт.	292	298	202	209	206	204	203	211
Хлеб и хлебобулочные изделия	110	107	106	113	107	104	101	99
Картофель	118	120	86	78	73	72	67	67
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	139	145	86	90	88	89	89	95
Масло растительное и другие жиры	13	13,6	10	11	11	11	11	11
Сахар**	40,7	40,7	26	34	32	32	32	31
Рыба и рыбопродукты	23,7	23,7	15	17	17	18	20	20
Фрукты и ягоды	71	76	39	51	53	58	62	64

Примечание. Сост. по: Российский статистический ежегодник. 2010, стат. сб. / Росстат. М., 2010; *данные ГУ НИИ питания Российской академии медицинских наук; **включая кондитерские изделия в пересчете на сахар.

В России наблюдается изменение структуры потребления продуктов питания, население переходит к более полезной системе питания – увеличивается доля овощей, фруктов, снижается доля рафинированных углеводов, происходит отказ от более тяжелого алкоголя в пользу пива и вина. Помимо этого, развитие рынков и рост благосостояния приводит к изменениям повседневного потребления – увеличивается объем потребления товаров с более высокими потребительскими качествами и степенью переработки, одновременно происходит снижение потребления базовых продуктов, таких как хлеб, молоко, мука и сахар.

Так, к примеру, на рынке молока происходит рост потребления йогуртов, сыров, кисломолочных продуктов, десертов. На рынке хлеба наблюдается тенденция перехода от хлеба хлебозаводов к хлебу, выпекаемому на месте продажи. Рост потребления кондитерских изделий характеризуется уменьшением потребления сахара и муки.

Однако, чтобы обеспечить соответствующий уровень изменения потребительских предпочтений и необходимый объем производства продуктов питания, отрасль нуждается в значительном объеме инвестиций и существенной смене технологической платформы.



В настоящее время возможности российских производителей в пищевой отрасли не позволяют существенно наращивать объемы производства конкурентоспособной продукции, в результате чего невозможно удовлетворять растущий инвестиционный и потребительский спрос без привлечения значительных объемов импортной продукции. Дальнейшее укрепление курса рубля и общий рост экономической активности в стране будут стимулировать рост импорта. Несмотря на динамичное развитие пищевой промышленности, в РФ сохраняется высокая зависимость от импорта по отдельным видам продовольствия. По данным таможенной статистики, в 2010 г. доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства составила 15,3% (в 2009 г. – 17,5%)⁴. Особо остро стоит проблема зависимости от импорта на рынке животноводческой продукции. Импорт мяса свежего и мороженого в 2010 г. составил 239 тыс. т, мяса птицы свежего и мороженого – 57,3 тыс. т, рыбы свежей и мороженой – 243 тыс. т, молока и молочной продукции – 160 тыс. т, овощей – 731 тыс. т. По сравнению с 2009 г. физические объемы поставок продовольственных товаров возросли на 15,5%, в том числе: свежемороженой рыбы – на 1,1%, сгущенного молока – в 6,1 раза, сливочного масла – на 28,2%, сыров и творога – на 34,2%, цитрусовых – на 16,5%, кофе – на 14,8%, кукурузы – на 1,7%, сахара-сырца – на 66,7%. Объемы закупок свежемороженого мяса снизились на 2,3%, мяса птицы – на 32,7%, чая – на 1,2%, консервов из мяса – на 6,9%. В структуре импорта, как и прежде, наибольший удельный вес в денежном выражении занимают мясные и молочные продукты, сахар-сырец и товарная группа алкогольной продукции. Растет импорт растительных масел, традиционно не производимых в России, – пальмового, кокосового, соевого.

В этой сложной ситуации присоединение России к ВТО вместе с преимуществами для экспортно-ориентированных предприятий выдвинет ряд проблем перед сельским хозяйством и рядом отраслей промышленности (так, под угрозой наполнения импортными товарами может оказаться внутренний рынок). В таких условиях государство должно оказать помощь отечественным производителям, а именно – стимулировать экспорт сельскохозяйственной продукции. С момента присоединения к ВТО Россия планирует продолжить применение режима тарифного квотирования при импорте говядины, свинины и мяса птицы. Эксперты прогнозируют ужесточение условий доступа на рынок мяса птицы и свинины, уровень доступа говядины останется на существующем

уровне. Импортная квота на свинину на 2010 и 2011 гг. установлена на уровне 472,1 тыс. т, на 2012 г. – 425 тыс. т. На охлажденную говядину квота на 2010–2012 гг. составила 30 тыс. т в год, а на замороженную говядину – 530 тыс. т.

В настоящее время действует ряд мер государственной поддержки, направленных на развитие пищевой отрасли. Среди них – протекционистские меры в части защиты интересов отечественных производителей от импортеров продовольственной продукции, повышение уровня поддержки сырьевого сектора, тарифная политика для поддержки ввоза в Россию оборудования пищевой промышленности, не имеющего аналогов в России, а также другого оборудования для пищевой промышленности, субсидирование ставок по кредитам на закупку сырья отечественного производства и переоснащение.

Кроме того, разработан ряд целевых программ, направленных на решение конкретных проблем, связанных с формированием устойчивой сырьевой базы и развитием самих предприятий пищевой промышленности.

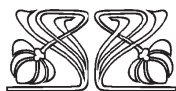
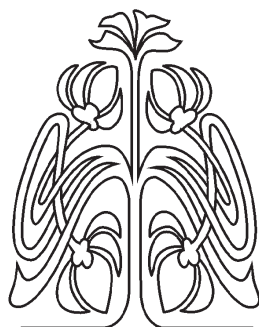
Таким образом, со стороны ключевых факторов внешнего окружения для предприятий пищевой промышленности создано значительное количество серьезных угроз, которые в настоящее время являются ограничением развития предприятий и роста их конкурентоспособности. Нейтрализация перечисленных угроз возможна только при реализации совместных усилий экономических субъектов на макро-, мезо- и микроуровне. Наибольшая роль здесь должна принадлежать предприятиям отрасли, поскольку именно на уровне предприятия формируется адекватный внешним условиям потенциал, являющийся основой создания устойчивых конкурентных преимуществ.

Примечания

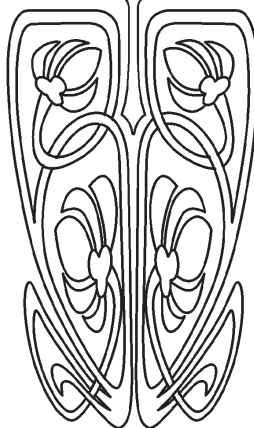
- ¹ См.: Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 136.
- ² См.: Основные показатели сельского хозяйства в России в 2011 году. Статистический бюллетень. С. 49–64. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc-1140096652250 (дата обращения: 12.10.2012).
- ³ См.: Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы от 14.07.2007. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 12.10.2012).
- ⁴ См.: Продовольственная безопасность России. М., 2008.



УПРАВЛЕНИЕ



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ



УДК 334.021

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

А. А. Лабунская

Саратовский государственный университет
E-mail: marketing5757@gmail.com

Статья посвящена анализу существующих маркетинговых программ лояльности в современном управлении, выделению тенденций развития этого направления в менеджменте малого и среднего бизнеса. Автор описывает преимущества современных программ повышения лояльности, предлагает их разделение по различным критериям и системный подход к их реализации, а также алгоритмы и этапы построения программ лояльности фирм с вариантами их реализации.

Ключевые слова: лояльность, лояльность персонала, потребительская лояльность, программа лояльности.

Marketing Loyalty Programs in Management Small and Medium Size Business

A. A. Labunskaya

This article analyzes the existing marketing loyalty programs in modern management, identifying trends in this direction in the management of small and medium businesses. The author describes the advantages of modern loyalty programs, offering their separation according to different criteria and systematic approach to their implementation, algorithms and stages of building loyalty programs with options for companies to implement them.

Key words: loyalty, loyalty of personnel, customer loyalty, loyalty program.

В современном экономическом пространстве в управлении малым бизнесом появляется как много возможностей, так и большое количество трудностей и рисков. Экономисты давно пришли к выводу о необходимости экономического и рыночного взаимодействия в малой бизнес-сфере. Управляющие компаниями могут взаимодействовать различными способами, преследуя совершенно разные цели и решая собственные задачи. Для построения партнерских взаимовыгодных отношений менеджеры используют всевозможные стратегические схемы и методы, с развитием экономики и постоянной модернизацией появляются и новые способы привлечения к совместной деятельности. Малый и средний бизнес не только перенимает европейский опыт ведения дел, но и берет инструменты для совместного сотрудничества из корпоративной среды крупных организаций.

Большим шагом в управлении малым и средним бизнесом на региональном уровне является и использование программ повышения лояльности, причем как сотрудников, так и клиентов компаний. В условиях, когда на рынке предлагается множество однотипных продуктов, услуг, сервисов, практически по одинаковым ценам и приблизительно с одинаковым качеством, наличие программы лояльности выступает одним из главных аргументов в конкурентной борьбе. Внедрение программы лояльности актуально практически для



всех компаний, независимо от сфер деятельности, объема продаж и стадии развития.

Большинство работ отечественных авторов посвящено отдельным аспектам управления потребительской лояльностью, таким как методы измерения, программы лояльности, системы стимулирования персонала, в то время как рекомендации в отношении разработки комплексных программ повышения потребительской лояльности, развитые за рубежом, требуют адаптации к российской практике¹. Материалы словарей и источников разной направленности позволяют сформулировать маркетинговое экономическое определение: положительное отношение и эмоциональная привязанность, являющиеся определяющими факторами при принятии любых решений, касающихся объекта лояльности.

Целесообразно разделить сферы употребления данного понятия в рамках рыночной экономики, то есть выделим лояльность со стороны производства и предложения – лояльность персонала, и со стороны спроса – лояльность потребителя. Поскольку изначально смысловое значение четко определено психологической направленностью, много исследований по данному вопросу принадлежит психологу В. И. Доминяку. Он проводил анкетирование персонала и руководителей крупных организаций, пытаясь определить с содержанием понятия «лояльность». На основе его исследований можно выделить три составляющих понятия «лояльность персонала»: расположенность, осознанные действия в интересах компании и соблюдение норм, правил, обязательств. Таким образом, лояльность персонала можно определить как доброжелательное, корректное, искреннее, уважительное отношение к руководству, сотрудникам, иным лицам, их действиям, к компании в целом; осознанное выполнение сотрудником своей работы в соответствии с целями и задачами компании и в интересах компании, а также соблюдение норм, правил и обязательств, включая неформальные, в отношении компании, руководства, сотрудников и иных субъектов взаимодействия².

Такие же составляющие выделяются в определении социально-психологической установки. Дэвид Майерс пишет, что установка – это благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция на что-либо или на кого-либо, которая выражается в мнениях, чувствах и целенаправленном поведении³. Он отмечает, что, описывая установки, мы пользуемся одной из трех следующих характеристик: аффект (чувства), поведение (намерение) и познание (мысли). В. Н. Куницына приводит классическое определение установки Г. Оллпорта: «Установка – состояние умственной и нервной готовности, основанное на опыте, направляющее реакции индивида в отношении всех объектов и ситуаций, с которыми она связана»⁴.

Отмечается, что установка состоит из трех компонентов: описательного знания, отношения, планов и программ поведения. Приводятся функции установки: адаптивная, защитная, экспрессивная (выражает индивидуальную значимость культурных ценностей), познавательная и функция координации всей познавательной системы психических процессов. Исходя из вышесказанного, лояльность персонала можно рассматривать как социально-психологическую установку, состоящую из эмоционального, когнитивного и поведенческого компонентов. Лояльность же потребителя к фирме является отражением покупательских ожиданий, сравнимых с итоговым результатом, и дальнейшей привязанности к производителю.

Ключевой целью концепции маркетинга взаимоотношений является достижение и укрепление лояльности потребителей. Исследователи отмечают, что наличие большого количества лояльных по отношению к организации и платежеспособных клиентов может обеспечить ей ряд существенных преимуществ как в краткой, так и в долгосрочной перспективе. В современной литературе по маркетингу можно выделить два подхода к трактованию понятия «лояльность». Первый основывается на том, что лояльность рассматривается как определенный тип поведения потребителя, выражающегося в длительном взаимодействии с компанией, в неоднократности совершения покупок. Независимо от того, что такая легкость оценки лояльности, данный подход имеет явный пробел: он не раскрывает причин, по которым потребитель делает выбор в пользу того или иного поставщика услуг, а лишь учитывает результаты поведения (повторные покупки).

Второй подход рассматривает лояльность персонала организации как основу благополучия и активности продаж. И в том, и в другом случаях лояльность покупателя означает формирование длительных доверительных отношений с последующими покупками и рекомендациями (рис. 1).

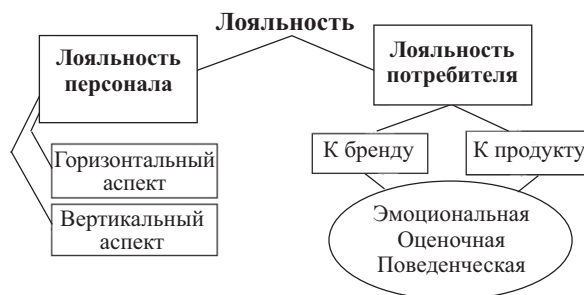


Рис. 1. Подходы к трактованию лояльности

В практике современного бизнеса под лояльностью часто понимают удовлетворенность потребителей, что не совсем верно. Как отмечают С. Сысоева и А. Нейман, «удовлетворенность появляется тогда, когда покупатель доволен и



не жалеет о потраченных деньгах. Но клиент не обязательно станет лояльным. Лояльный покупатель – это всегда удовлетворенный покупатель, но удовлетворенный покупатель не всегда лоялен. Хотя удовлетворенность покупателя – первый шаг на пути к завоеванию его лояльности»⁵. Такой разрыв между лояльностью и удовлетворенностью означает возможное наличие иных компонентов, влияющих на становление лояльности. Дж. Н. Шет и С. У. Парк определяют лояльность

к бренду как тенденцию к положительной эмоциональной, оценочной и/или поведенческой реакции на брендированный, маркированный или дифференцированный вариант или выбор человека как пользователя, лица, ответственного за принятие решения о покупке бренда, и/или его покупателя⁶ (рис. 2). Данное определение отлично от других определений лояльности к бренду и не ограничено повторяющимся внешним поведением потребителя к бренду.

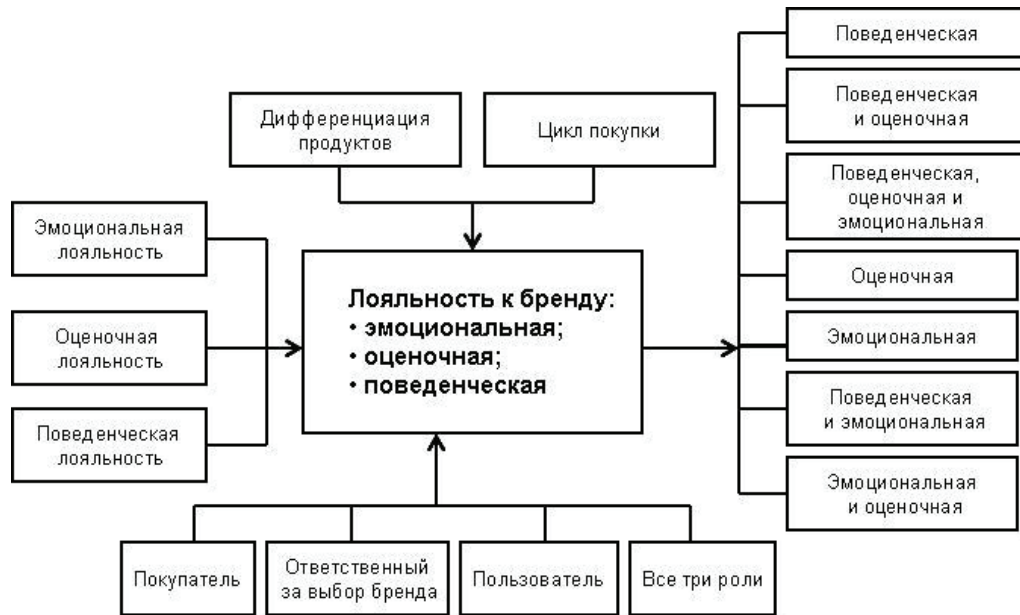


Рис. 2. Виды лояльности к бренду⁷

Компоненты «поведенческой» лояльности (значения которых можно получить из базы данных по потребителям) определяются следующим образом:

перекрестная продажа – увеличение количества дополнительных товаров компании, которые были приобретены потребителем в конкретный период во времени;

увеличение покупок – общая сумма или доля от данной суммы увеличения размера покупки одного и того же товара в определенный период времени;

повторные покупки – количество повторных покупок;

поддержание достигнутого уровня взаимодействия потребителя с фирмой – сравнительное постоянство суммы покупки одного продукта за определенный период времени.

На практике существует несколько методик для измерения лояльности покупателя, но ни одну из них нельзя назвать однозначной и простой для применения – везде присутствует фактор субъективности и отсутствуют конкретно измеримые показатели.

На данном этапе исследования можно лишь предложить некоторые программы и инструменты повышения лояльности как сотрудников, так и клиентов. В случае повышения лояльности сотрудников работают многие из широко распространенных методов материального и нематериального стимулирования, добавляется лишь в большей мере психологическая и социальная составляющие – доверие и взаимопомощь, уважение, порой проявляющееся в доведении своевременной информации до персонала.

При построении и запуске программ лояльности нужно четко представлять цели, на которые планирует ориентироваться организация. Цели, которые могут быть достигнуты с помощью программы лояльности, можно разделить на два типа: операционные и стратегические. И те, и другие являются важными и для принятия решения о начале проекта, и для системы управления программой. Эффективность (в том числе сравнительная), с которой они достигаются, – обширное поле для экспертных оценок. Это относится не только к планируемым результатам, но и к измерению фактических достижений существующих программ.



Чаще всего мотивацией для построения программы лояльности являются операционные цели. Потребительские программы – это прежде всего расходы, причем в основном на скидки: по дисконтным, банковским, социальным картам, в день рождения и т.д. Это значит, что как минимум раз в год, а при смене менеджмента – чаще, возникает заманчивая перспектива мгновенно улучшить процентные показатели. Эта дилемма приводит к мягким вариантам сворачивания потребительских программ, например, ограничивается ассортимент, на который предоставляется скидка. В нашем случае происходит замена дисконтных программ на бонусные, последние часто называют программами лояльности. Бонусная программа действительно может существенно снизить затраты за счет уменьшения выгоды среднего покупателя (скидку сложно понизить, если не назвать ее по-другому), а также за счет целевых предложений и их финансирования поставщиками. Однако переход на бонусы потребует инвестиций. Обоснованием возврата этих инвестиций и независимой целью служит, в частности, план улучшения операционных показателей: среднего чека, частоты покупок или же суммы покупок клиента за период. Другими

словами, речь идет об удержании клиентов. Задача привлечения клиентов гораздо эффективнее решается открытием новых торговых точек и рекламой. Важным, но сложно оцениваемым показателем является сглаживание временных пиков посещений, стимулирование покупок в «мертвые» сезоны или часы. Существуют приемы, позволяющие выделить свою категорию потребителей и привлечь их именно в это время.

Запуск программы лояльности из-за большой трудоемкости и существенных разовых затрат по необходимости обретает форму проекта: цели, сроки, ресурсы. Это позволяет рассчитывать, что в рамках проекта будет разработана концепция и по ней построена понятная система. Другими словами, целями запуска программы лояльности могут быть упорядочение существенной части маркетинговых активностей, создание прозрачной работоспособной структуры, которая станет платформой для дальнейшего развития. Например, внутри этой структуры точно появится аналитика, качественная и востребованная⁸.

С точки зрения потребительской лояльности можно предложить синергию уже используемых компаниями методов и действия по алгоритму (рис. 3).

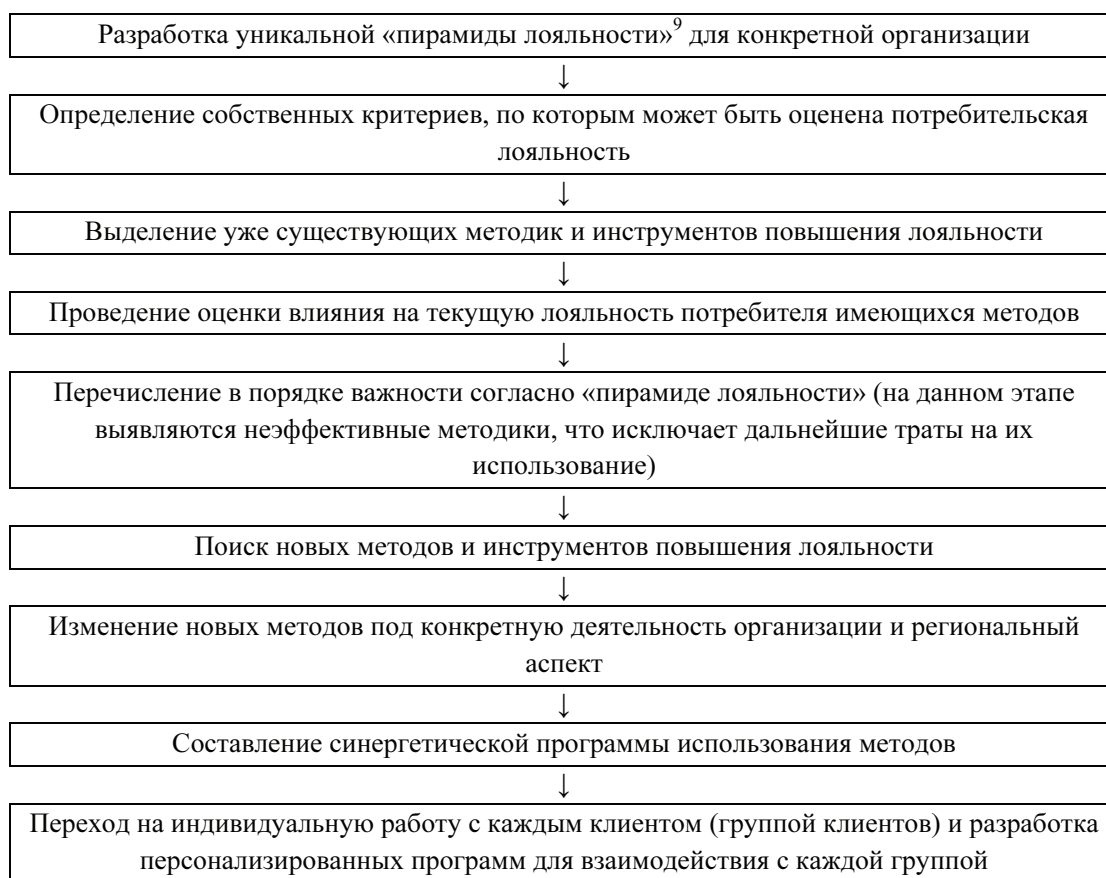


Рис. 3. Алгоритм разработки программ лояльности



Как и любой проект, разработка программы лояльности начинается с постановки целей. Частой ошибкой здесь является отсутствие четких формулировок. Безусловно, ключевой задачей выступает повышение лояльности клиентов. Необходимо определить параметры, по которым можно будет оценивать ее успешность и эффективность. Проанализировав клиентскую базу, можно определить, какая конкретно аудитория является целевой аудиторией нашей программы. Обратившись к опыту крупных международных компаний, можно сделать вывод, что довольно эффективным и увлекательным является накопительная бонусная программа. Основа бонусных программ – накопление баллов, начисляемых клиентам за совершаемые покупки, с возможностью их траты. Доминирующим мотивационным фактором здесь выступает не столько материальная выгода (отложенная скидка), сколько элемент игры и эмоциональная выгода от реализации накопленных бонусов.

Самый сложный, интересный и творческий этап – это определение того, что предложить клиенту помимо основной составляющей – бонусов. И тут простор для креатива настолько широк, что можно упустить из виду самое важное – потребности клиентов! Именно они должны определять весь перечень дополнительных привилегий.

Будущие расходы связаны с затратами на начисление бонусов, предоставление скидок, изготовление рекламной и сувенирной продукции, пластиковых карт клуба, приобретение или разработку специализированного программного обеспечения, оплату труда работников, отвечающих за функционирование программы. Покрытие расходов может происходить за счет ежегодного взноса участников, выкупа карты клуба и др. Один из наиболее сложных вопросов – учет бонусов в бухгалтерии компании. Необходимо также определить методику отслеживания влияния программы лояльности на продажи, прибыльность и доход компании. Имеют место три направления коммуникаций: между компанией и клиентами, между компанией и внешней средой, а также внутри компании. Внимательного отношения требует создание единого центра управления программой лояльности, координирующего ключевые направления ее функционирования.

Программа лояльности – прекрасный инструмент для сбора и накопления данных о клиентах. Перед запуском программы стоит определиться с тем, какие данные и в каком объеме должны заноситься в базу, каким образом и с какой периодичностью анализироваться, какие для этого потребуются ресурсы, как технические, так и людские. К сожалению, многие компании, реализующие программы лояльности и имеющие обширные базы данных, неэффективно их используют. Причины кроются в незнании того, как

рационально применить собранную информацию, как разработать индивидуальные предложения для каждого сегмента клиентов, а также в технических сложностях при осуществлении аналитических процессов, недостоверности данных и др. Вопрос, которому мало кто уделяет внимание при запуске программы в силу оптимистичного настроения в начале пути, – закрытие программы. Однако не стоит забывать, что любой проект имеет свой жизненный цикл. Правила вступления в программу необходимо сделать доступными для понимания, структурированными и четко изложенными. Клиент должен иметь возможность доступа к информации о состоянии своего бонусного счета, регулярно получать информацию (рассылка, обзвон) о событиях программы. Следует обеспечить клиенту обратную связь, при этом постоянно акцентируя его внимание на том, что, став участником программы, он получает особые привилегии и персональное обслуживание.

Необходимо поддерживать особое отношение к программе и среди сотрудников компании. Их личная заинтересованность в успехе принесет выгоды как им самим, так и компании, обеспечив высокое качество работы и результата. Иначе никакие вложения в развитие программы не дадут эффекта, поскольку будут нивелироваться на этапе контакта клиента с персоналом компании¹⁰. В идеале для достижения успеха программа лояльности должна рассматриваться отдельно для каждой составляющей из многомерного аспекта для потребителей, тогда процесс повышения лояльности потребителя будет целостным и даст наиболее значимые результаты в перспективе.

Отечественные программы лояльности наибольшее развитие получили в сфере продуктового ритейла (ими активно пользуются 34% населения) и в сфере одежда/обувь/товары для детей (25%). Наиболее приемлемым вознаграждением в глазах участников программ лояльности являются скидки на товар или группу товаров. Невзирая на активное развитие бонусных программ, на российском рынке все еще доминируют дисконтные программы, сегодня они являются чем-то средним минимальному уровню лояльности, который должен быть у всех, а бонусы – это уже программы для крупных игроков. Доля участников бонусных программ на протяжении двух лет не превышает 35–36%.

Примечания

- ¹ См.: Гайкалов А. Директ-маркетинг как способ повышения лояльности потребителя // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2008. № 3.
- ² См.: Доминяк В. И. [официальный сайт]. URL: <http://dominiak.ru/lrc/lr2.html> (дата обращения: 09.12.2012).
- ³ См.: Семечкин Н. И. Социальная психология : учебник для вузов. СПб. : Питер, 2004. С. 235.



- ⁴ Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольма В. М. Межличностное общение : учебник для вузов. СПб. : Питер, 2001. С. 112.
- ⁵ Норка Д., Нейман А., Харский К. [и др.]. Управление персоналом магазина : альманах. М. : Изд. Дом «Имидж-Медиа», 2004–2007. С. 68.
- ⁶ См.: Шет Дж. Н., Парк С. У. Теория многомерной лояльности к бренду // Последние достижения в области изучения потребителей. 1974. Т. 1. С. 449–459.
- ⁷ См.: Норка Д., Нейман А., Харский К. [и др.]. Указ. соч.
- ⁸ См.: Гонтмахер К. Программа лояльности как бизнес // Маркетинг журнал 4р. 2012. URL: <http://4p.ru> (дата обращения: 21.09.2011).
- ⁹ В «пирамиде лояльности» к воспринимаемой лояльности относятся: наличие высокой ценности в отношениях с компанией; удовлетворенность всех функциональных потребностей и ожиданий (в том числе открытых) клиента; восприятие компании (бренд, известность на рынке); осведомленность клиента о деятельности/продуктах компании. К поведенческой лояльности относятся стабильность и активность использования продуктов и услуг компании.
- ¹⁰ См.: Нурматова И. Программа взаимодействия внутри компании // Маркетинг Менеджмент. 2011. URL: <http://www.marketing-magazine.ru> (дата обращения: 21.09.2011).

УДК 005.521

ХАРАКТЕРИСТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Л. Н. Леванова

Саратовский государственный университет
E-mail: levanova1@mail.ru



В статье рассматриваются проблемы и основные черты советов директоров в российских корпорациях. Автор предлагает направления совершенствования деятельности совета директоров в соответствии с его стратегической и контрольной функцией; советует улучшать профессиональные и личные качества членов совета директоров, изменять порядок работы совета, развивать систему самоконтроля и вознаграждения членов совета.

Ключевые слова: корпоративное управление, совет директоров.

Characteristics and Directions of Improvement of the Board of Directors Activity in Russian Corporations

L. N. Levanova

The paper is about problems and essential characteristics of the board of directors in Russian corporations. The author offers directions of improvement of the board of directors activity according strategy and control functions; advise to improve professional and personal qualities of directors, change an order of the work, and to improve the control and recompense system of the directors.

Key words: corporate management, board of directors.

Важность рассмотрения эффективности совета директоров как внутреннего механизма корпоративного управления особенно велика в существующих условиях России, когда внешние механизмы корпоративного управления – финансовые рынки и рынки корпоративного контроля – слабо развиты и не способны скорректировать все дисбалансы внутреннего контроля. Актуальность

проблемы неэффективности совета директоров в отечественном корпоративном секторе вызвана рядом вопросов, все чаще возникающих в публикациях по корпоративному управлению, а именно:

- каковы факторы и причины неэффективной деятельности совета директоров в России?
- что необходимо предпринять для ликвидации формализованного их функционирования?
- каковы должны быть обязанности членов совета директоров и как им осуществлять свои обязанности наилучшим образом?
- какими личными качествами должны обладать члены совета директоров, как должно строиться взаимодействие между ними как членами эффективной команды?
- в чем особенность развивающегося и обучающегося совета директоров и почему «рыба гниет с головы»?¹

Ответ на первый вопрос можно сформулировать, указав сегодняшние особенности совета директоров и модели корпоративного управления в России в целом.

Во-первых, это непрекращающаяся череда корпоративных конфликтов, возникающих между собственниками корпораций в силу их концентрированных пакетов акций, что доказывает, например, ряд затянувшихся конфликтов между акционерами в таких крупных корпорациях, как ТНК-ВР и ГМК «Норильский никель».



Во-вторых, это сложившаяся в России модель корпоративного управления, а именно предпринимательская модель, в которой не только не разделены полномочия собственников и менеджеров, а наоборот, образуется мощная смычка собственник – совет директоров – менеджмент, в результате чего формируется управленческое ядро, выполняющее в компании предпринимательскую функцию². Объясняется это тем, что в большинстве российских непубличных компаний контрольный пакет акций принадлежит ограниченному кругу лиц – обычно менее пяти человек (меньше минимальной численности совета директоров), согласовывающих между собой принимаемые решения. И это приводит к следующим способам осуществления контроля:

- непосредственное участие крупного акционера в управлении компанией в качестве ее топ-менеджера (генерального директора или других высших менеджеров);

- контроль посредством захвата органов управления обществом. Доминирование дает крупным акционерам легитимные возможности принятия основных решений на собрании акционеров, включая формирование органов управления обществом – и прежде всего совета директоров.

Так, по мнению ряда практиков, «если ты работаешь с компанией, где 51% акций принадлежит одному человеку, то его ни в чем невозможно убедить. На любой твой вопрос или претензию следует ответ: “не нравится – продавай акции”. Для того, чтобы в совете директоров появилось другое профессиональное мнение, существует институт независимых директоров, но он у нас, как правило, не работает. Основным акционерам реальная независимость не нравится»³.

В-третьих, аморфность внутренних механизмов корпоративного управления, а именно абсолютная зависимость совета директоров от крупного собственника. Решением совета директоров нередко оформляют решения крупнейших акционеров, то есть срабатывает «право сильного» и, как правило, в его пользу. При этом структура совета директоров отражает структуру капитала, а члены совета директоров – представители или проводники позиции определенных групп.

Интересы тех, кто не попал в управленческое ядро данной модели, сформировавшееся неформальным путем, не защищены. В числе таких «незащищенных» могут находиться не только миноритарные акционеры, но даже крупные акционеры, по разным причинам устраненные от дел. В этих условиях вся деятельность управленческого ядра проходит на фоне непрекращающейся борьбы за власть и перехват предпринимательской функции. А это, в свою очередь, не позволяет эффективно управлять компанией даже высоко-профессиональному менеджменту. Деятельность

совета директоров становится формальной и неэффективной, ведь в российском законодательстве предложена модель совета директоров, ориентированная на распыленную структуру владения. Она не соответствует концентрированной структуре владения большинства российских компаний.

В результате формализма основное внимание советы директоров российских компаний уделяют процедурным вопросам, предписанным законодательством, исполнению контрольных функций, формальному утверждению финансовых отчетов, не забывая о немыслимых и неадекватных собственных вознаграждениях и вознаграждениях менеджеров (в большинстве компаний наблюдаются совпадения данных статусов). А обсуждение вопросов долгосрочной стратегии, развития, анализ компаний – мировых лидеров, оценка эффективности собственной деятельности занимают минимальное количество времени, а в большинстве случаев и вообще отсутствуют.

В-четвертых, много вопросов и недоумений вызывает проблема состава совета директоров отечественных корпораций. При формировании советов основным критерием выдвижения в него кандидатов является лояльность выдвигающему его акционеру, наличие связей в органах власти, инвестиционных институтах, соответствие формальным требованиям законодательства, правилам биржевого листинга. Что касается независимых директоров, то большинство из них считают, что были введены в совет за свой особый, отличный от других, опыт и те внешние связи, которые они могут принести с собой. Они чувствуют себя скованно, как любой человек в подобной ситуации, и не рискуют задавать глубокие вопросы, боясь показаться невежественными, неопытными, глупыми и наивными.

В результате такой аморфности совершенной экзотикой для современных советов директоров в России являются:

- разработка долгосрочных стратегий и оценка их реализации;
- оценка деятельности совета директоров;
- оценка состава совета директоров;
- оценка кандидатов для избрания с позиций соответствия их совокупного опыта и знаний потребностям развития компании;
- оценка психологической совместимости членов совета;
- оценка способности взаимодействия в качестве рабочей группы;
- обучение членов совета директоров.

Большинство перечисленных причин касаются отечественных корпораций. Но необходимо заметить, что деятельность советов директоров в иностранных компаниях, характеризующихся достаточно развитой моделью корпоративного управления с действующими внутренними и внешними механизмами, мягко говоря, не иде-



альна, она со временем становилась все более второстепенной, потому что акционеры не понимали роли советов, а председателями оказывались управленцы. Это доказывает наличие корпоративных скандалов на Западе и ряд публикаций по данному вопросу как теоретиков, так и практиков корпоративного управления. Отдельные выделенные в них характеристики присущи (в силу неразвитости механизмов корпоративного управления в России) и отечественным советам директоров. Только они усугубляются еще и свойствами предпринимательской модели корпоративного управления. Но ряд недостатков западных советов директоров, присущих им в силу их исторического развития, можно было предупредить и избежать.

1. *Состав совета директоров и характеристика его членов.* У высших должностных лиц корпораций вошло в практику требовать в качестве компонента награды должность председателя совета директоров, особенно в США, в результате вся власть сосредоточивается в руках одного человека, а совет директоров лишается своих полномочий. Следствием является то, что директора не развиваются на своем посту: членство в совете воспринимается как долгожданная награда, венец успешной карьеры менеджера, которому сопутствуют солидное денежное вознаграждение, престижный автомобиль, пакет акций.

Несмотря на то, что в России невозможность совмещения должности генерального директора и председателя совета директоров регламентирована законом, явление сосредоточения власти в одном лице как раз и является свойством предпринимательской модели. На Западе складывается ситуация, когда исполнительное руководство управляет организацией, а совет директоров, акционеры и клиенты становятся досадной обузой, без которой компании было бы гораздо лучше. В России же получается, что акционеры, являясь одновременно и менеджерами, становятся членами совета директоров или формируют абсолютно зависимый совет директоров. В результате этого фактическая роль совета для них так и остается загадкой, несмотря на стандартизацию деятельности. Ведь и Россия не отстает от большинства стран, с разной степенью энтузиазма вводящих новые законы и правила, стараясь, чтобы деятельность совета соответствовала стандартам.

И в данном случае становится актуальным тот факт, что по истечении приблизительно семилетнего периода абсолютная власть приходит к разложению, что в отсутствие разнообразия взглядов и мнений, которые может предложить совет директоров, приводит к краху из-за внутренних противоречий самой управляющей персоны.

2. *Образ мышления и поведения директоров.* Интересным является тот факт, что в 1995 г. Лондонский институт директоров (ИД) опубликовал «Стандарты для советов директоров» (Standards

for the Board) в рамках спонсируемого правительством исследования. Данная публикация была экстраординарной по двум главным причинам. Первая состояла в том, что ИД, основанному в 1903 г. и получившему Королевскую грамоту в 1906 г., потребовалось проработать до 1995 г., чтобы установить, чем в действительности занимается совет директоров⁴. Изданные «Стандарты для советов директоров», «Рекомендации для советов директоров» и «Эффективный директор» стали огромным шагом вперед, так как до их публикации советы часто упрощенно воспринимали свою роль и задачи и обычно плохо их исполняли.

Когда вступают в силу такие недостатки концентрации корпоративной власти в одних руках, как эгоистический интерес, пренебрежение интересами иных стейкхолдеров, стремление к усилению личного контроля, риск принятия необоснованных, недостаточно проработанных, валюнтаристических решений, это приводит к тому, что модель совета директоров превращается в «пирамиду», в которой члены совета видят себя сидящими на ее вершине и не обращают внимания на интересы других стейкхолдеров и на то, что происходит вокруг них во внешнем мире. Данная модель является, с одной стороны, неконструктивной, а с другой – источником корпоративных конфликтов.

«Звездность» совета обрекает его на статическое существование и отсутствие в развитии. Согласно британским исследованиям словосочетание «обучение и развитие совета директоров» является нонсенсом в современной практике корпоративного управления. Чаще всего при выдвижении на должность директора вновь избранному члену совета говорят: «Отлично! А теперь успокойся и не задавай лишних вопросов. В процессе разберешься». Зачастую новобранцу не объясняют круга личных и корпоративных обязанностей и ответственности, и наблюдается полное отсутствие помощи в том, чтобы эффективно осуществить переход от работы в качестве менеджера или специалиста к деятельности в составе совета. Если это оказывается сложным для независимого директора, то для недавно назначенного исполнительного директора выглядит практически невозможным. В результате этой модели такие ценности корпоративного управления, как учет, честность, прозрачность, самоконтроль, отходят на задний план или в лучшем случае становятся формальными.

3. *«Самовознаграждения» совета директоров.* Эмоциональный климат, создаваемый советом директоров, имеет критическое значение. В обсуждении большинства грубых финансовых нарушений, связанных с высокими директорскими зарплатами, привилегиями, пенсиями, акционерными опционами и платежными схемами «сопутствующей деятельности», речь в основном



идет не о размерах выплат, а о том, что эти вознаграждения являются «самонаградными», не имеющими видимой связи с результатами деятельности предприятия. В данном случае необходимо учитывать и тот факт, что даже в мировой практике общепринятых методов оценки эффективности деятельности совета директоров долгое время не существовало. В результате деятельность совета в целом и директоров в частности практически не оценивалась, а шансы на привлечение директоров к суду или на вынесение обвинительного приговора были ничтожны.

В России это усугубляется и тем, что 99% служащих корпораций получают мизерные заработные платы, а если прибавки к зарплате

осуществляются, то они ничтожны по сравнению с вознаграждениями членов совета директоров и топ-менеджеров. Несомненно, данный факт порождает негативный эмоциональный климат в организации, формирование негативного отношения миноритарных акционеров, а следовательно, отражается на эффективности корпорации в целом.

Данные обследования рейтингового агентства Standard&Poor's 90 крупнейших российских компаний свидетельствуют о недостаточной прозрачности информации о компаниях и деятельности совета директоров, в частности. Лишь 20% компаний обнародуют сведения об индивидуальном вознаграждении членов совета директоров (таблица)⁵.

Раскрытие информации о деятельности советов директоров российских компаний, %

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Информация о посещаемости заседаний совета директоров	24	29	27
Информация о соотношении числа заседаний совета директоров, проводившихся в очной и заочной форме	32	37	40
Информация о принятии решений о вознаграждении членов совета директоров	43	48	50
Детальная информация о вознаграждении членов совета директоров	30	20	20

4. *Независимые директора совета.* Ассоциация независимых директоров (АНД) сравнила советы директоров российских и западных компаний. Доля компаний с участием госслужащих в совете директоров в российских компаниях составила 86%, в компаниях Евросоюза – 25%. В советах директоров западных компаний независимые директора занимают 66% мест, в российских – лишь 16,8%. Это, несомненно, отпугивает иностранных инвесторов. По расчетам АНД, низкое качество корпоративного управления обошлось российским компаниям в 2010 г. в 50 млрд долл. недополученных инвестиций⁶.

Что касается независимых директоров, то корпоративные скандалы и конфликты показали, что само по себе наличие в составе совета людей, обладающих опытом ведения бизнеса, соответствие их числа формальным критериям «независимости» не является гарантией того, что компания не столкнется с серьезными трудностями или не окажется на грани краха в результате их пассивности. При существующей структуре акционерного капитала и порядке формирования совета директоров велика вероятность того, что независимые директора будут отражать интересы контролирующего собственника либо не будут иметь достаточного влияния. На практике привлечение независимых директоров в компанию чаще всего связано со стремлением повысить уровень корпоративного управления перед выходом на IPO, что, например, доказывает приглашение независимых директоров ОАО «РУСАЛ» в совет с целью эмиссии акций на китайском рынке.

Независимые директора в своей работе сталкиваются с рядом проблем. Исследование независимых директоров российских компаний выявило, что у большинства (57% опрошенных) свобода действий ограничена неформальной зависимостью от ключевых акционеров. Третья часть опрошенных отметила, что независимые директора имеют ограниченный доступ к корпоративной информации, 21% – что менеджмент не выносит на обсуждение совета директоров некоторые важные вопросы⁷. Зачастую информация получается несвоевременной или она формальна. Кроме того, независимым директорам дается право согласиться или не согласиться с готовым решением, а не возможность полноценно участвовать в процессе его разработки.

Для изменения данной ситуации можно предложить направления совершенствования деятельности совета директоров, систематизировав их в соответствии с терминологией, появившейся сравнительно недавно в современном мире корпоративного управления, а именно в соответствии с Board Performance и Board Conformance (рисунок)⁸.

Термин «Board Performance» связан с продуктивной ролью совета директоров и отражает, насколько эффективно совет выполняет свои функции. Board Performance – это направленность совета директоров на формулирование политики в соответствии с внешней «политической» обстановкой, а также на стратегический анализ конкурентного позиционирования и общее распределение ресурсов предприятия в соответствии с его политикой.



Направления совершенствования деятельности совета директоров в соответствии с Board Performance и Board Conformance

В рамках подхода Board Performance наиболее хочется отметить два направления: повышение активности совета в разработке стратегии и разрешении корпоративных конфликтов и увеличение реально независимых директоров в совете и уменьшение инсайдеров. А реализация остальных направлений развития совета директоров должна способствовать максимальному исполнению данных двух направлений. Необходимо отметить, что проблема независимых директоров актуальна не только в российских корпорациях, но и в международном корпоративном управлении, так как найти реально независимого директора, удовлетворяющего всем требованиям, с волевым характером и непредвзятым отношением к деятельности корпорации достаточно сложная задача.

Термин «Board Conformance» отражает контролируемую роль совета директоров. Board Conformance – это внутренняя концентрация совета на собственной деятельности по соответствию

целям, в отношении которых совет будет отчетываться перед акционерами и другими стейкхолдерами. То есть реализация контрольной функции совета включает такие аспекты, как подотчетность (контроль соответствия законодательству, установленным правилам, желаниям акционеров и других стейкхолдеров и различного вида проверки) и надзор за менеджментом (контроль соответствия ключевым показателям деятельности, доходам, бюджетам, проектам и организационным мощностям). Но, на наш взгляд, в рамках данного термина следует рассматривать и самоконтроль совета директоров, который напрямую связан с его аттестацией, анализом эффективности работы и самооценкой членов совета директоров, поскольку именно от показателей эффективности совета директоров должно зависеть вознаграждение его членов.

Наиболее актуальными направлениями совершенствования совета директоров, на наш взгляд, являются разработка долгосрочной си-



стемы вознаграждения членов совета – опционы не менее чем на 5 лет и предварительное перед этим проведение ежегодной качественной и количественной оценки работы совета директоров. Данные направления актуальны в силу необычайно высоких гонораров членов совета директоров в отечественных и иностранных корпорациях даже во времена кризиса, которые зачастую совсем не коррелируют с показателями результативности компаний.

По нашему мнению, реализация перечисленных направлений совершенствования совета директоров должна превратить формальный совет в отечественных компаниях в реально функционирующую, самообучающуюся команду единомышленников.

Примечания

¹ См.: Гэррэтт Б. Рыба гниет с головы. Как предотвратить кризис развития компании внедрением новых

стандартов корпоративного управления. М. : Эксмо, 2008. С. 8.

² См.: Московцев А. Ф. Институциональные факторы становления современной модели корпоративного управления // Региональная экономика : теория и практика. 2008. № 18(75). С. 15.

³ Недоросев С. Работать с госструктурами проще, чем с акционерами-частными лицами // Секрет фирмы. 2010. № 1–2. С. 45.

⁴ См.: Гэррэтт Б. Указ. соч. С. 37.

⁵ Исследование информационной прозрачности российских компаний в 2010 г. URL: [http:// standardandpoors.ru](http://standardandpoors.ru) (дата обращения: 10.09.2011).

⁶ См.: Структура советов директоров // Секрет фирмы. 2011. № 5. С. 35.

⁷ См.: Бочарова И. Ю. Эффективность деятельности совета директоров в системе корпоративного управления российских компаний // Вопр. экономики. 2011. № 28. С. 69.

⁸ См.: Гэррэтт Б. Указ. соч. С. 78.

УДК 338.242

МЕЖФУНКЦИОНАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО КОНТРОЛЛИНГА В УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Л. Б. Пчелинцева

Саратовский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета
E-mail: Pchelud@yandex.ru

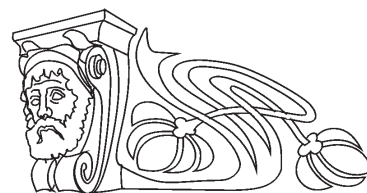
В последние несколько лет в России как на теоретическом, так и на практическом уровне значительно возрос интерес к контроллингу как принципиально новому подходу в управлении предприятием вне зависимости от вида и сферы его деятельности. В связи с этим вопросы взаимосвязи концепции процессно-ориентированного управления в коммерческих организациях приобретают еще большую актуальность. В работе обобщены имеющиеся научные теории и понимания контроллинга как некоего процесса, представлена авторская трактовка контроллинга как самостоятельной комплексной межфункциональной процессно-ориентированной концепции управления.

Ключевые слова: контроллинг, система управления, процессно-ориентированность.

Cross-functional Process-oriented Concept of Controlling the Management of Commercial Organizations

L. B. Pchelintseva

In the last few years in Russia both on theoretical and practical levels increased significantly to controlling interest as a fundamentally new approach to the management of an enterprise, regardless of the



type and scope of its activities. In this regard, the concept of the relationship issues of process-oriented management in business organizations become even more important. The paper summarizes the available scientific theory and understanding of controlling how a certain process, presented author's treatment of controlling, as independent complex cross-functional process-oriented management concept.

Key words: controlling, control system, process orientation.

Контроллинг в системе управления предприятием на современном этапе развития характеризуется наличием большого количества теоретических вопросов и проблем, многие из которых в настоящий момент не имеют однозначных ответов и решений. С одной стороны, подобное положение дел имеет объективный характер (как в силу относительной «молодости» контроллинга, так и в силу его стремительной эволюции, особенно в отечественных условиях), а другой стороны, формирование логически обоснованной и не противоречивой теоретической основы необходимо для его дальнейшего развития.



Важной особенностью контроллинга по сравнению с другими научными дисциплинами являются, прежде всего, значительные, нередко принципиальные, различия во взглядах на его сущность. На вопрос, что именно необходимо понимать под термином «контроллинг», сейчас не могут дать однозначного ответа ни зарубежные, ни отечественные ученые и практики в области управления предприятиями, причем с каждым годом количество разнообразных мнений относительно сущности контроллинга только увеличивается. Наличие данной терминологической проблемы существенно затрудняет становление теоретического и методологического аппарата контроллинга, так как различные варианты трактовки термина «контроллинг» предполагают использование разного теоретического и методологического аппарата. Ситуация осложняется еще и тем фактом, что контроллинг возник и в течение продолжительного времени развивался на стыке нескольких наук (бухгалтерского учета, менеджмента, аудита, статистики, математики, экономического анализа и планирования и пр.), то есть в определенной степени он должен рассматриваться как синтетическая дисциплина.

Первоначально в России термин «контроллинг» ассоциировался непосредственно с термином «контроль», под которым понимается «составная часть управления экономическими объектами и процессами с целью проверки соответствия наблюдаемого состояния объекта желаемому и необходимому положению, предусмотренному законами, инструкциями, другими нормативными актами, а также программами, планами, договорами, проектами, соглашениями»¹. Однако сейчас эти понятия в подавляющем большинстве научных исследований более не отождествляются, так как считается, что контроль скорее ориентирован на прошлую деятельность организации (подведение итогов деятельности), а контроллинг нацелен на ее дальнейшее развитие (планирование и прогнозирование).

Профессор Н. Г. Данилочкина обращает внимание также на параллельное использование терминов «контроллинг» и «управленческий учет» в различных странах, при этом она подчеркивает, что «в России используют оба термина: и “контроллинг”, и “управленческий учет”»².

По мнению исследователей, «управленческий учет выступает составной частью контроллинга и является связующим звеном между процессом управления и учетным процессом»³.

Данный термин трактуется специалистами неоднозначно. Например, Д. Хан считает, что «контроллинг может интерпретироваться как **информационное обеспечение** ориентированного на результат управления предприятием». При этом он полагает, что задачи контроллинга заключаются в том, «чтобы путем подготовки и предостав-

ления необходимой управленческой информации ориентировать руководство на принятие решений и необходимые действия», а ключевая функция контроллинга «состоит в поддержке руководства предприятия»⁴.

Л. Ю. Лихтарев обращает внимание на то, что в определениях контроллинга можно также встретить такие понятия, как *теория, явление, система организации учета, подсистема управления предприятием, элемент управления системой*. Обобщая все определения контроллинга, встречающиеся в научной литературе, он выделяет три группы определений «с точки зрения значимости контроллинга в менеджменте»:

- 1) контроллинг – дублирующее понятие (обычно для какой-либо функции менеджмента);
- 2) контроллинг – система, вторичная по отношению к менеджменту;
- 3) контроллинг – самостоятельная концепция⁵.

Признавая наглядность подобной группировки различных вариантов трактовки термина «контроллинг», автор категорически не согласен с его отнесением к дублирующим понятиям менеджмента.

Стоит отметить, что дублирование (франц. *doubler* – удваивать) предполагает выполнение сходных (одинаковых) действий, направленных на достижение одной цели, или, проще говоря, их повторение. Соответственно, с точки зрения «дублирующего подхода» контроллинг как таковой должен был бы полностью заменить какую-либо функцию менеджмента. Однако, как показывает практика контроллинга, его невозможно свести к одной или нескольким функциям менеджмента.

На предприятиях контроллинг полностью не заменяет, например, традиционные функции менеджмента (планирование, организацию, мотивацию, контроль, регулирование), а существует параллельно с ними, решая свой, значительно более широкий круг задач. Например, внедрение контроллинга на промышленном предприятии отнюдь не означает радикального изменения всей существующей системы контроля, однако предполагает более высокий уровень ее систематизации и интеграции. Кроме того, некорректно сведение контроллинга исключительно к некой функции или системе менеджмента.

В общем смысле под функцией (лат. *functio* – исполнение, осуществление) понимается деятельность, роль объекта в рамках некоторой системы, которой он принадлежит, а также вид связи между объектами, когда изменение одного из них влечет изменение другого⁶. Следовательно, понимание термина «контроллинг» и как функции менеджмента, и как системы менеджмента недооценивает роль и значение контроллинга в управлении предприятиями, смещая смыс-



ловые акценты исключительно в практическую плоскость и недооценивая его научной значимости.

Наиболее верным автор считает понимание контроллинга как некой *концепции*, причем непосредственно под концепцией (лат. *conceptio* – соединение, совокупность, выражение, формулировка идеи) будет пониматься система взглядов и представлений о чем-либо, а, соответственно, под концепцией менеджмента – целостная система взглядов и представлений об управлении предприятием.

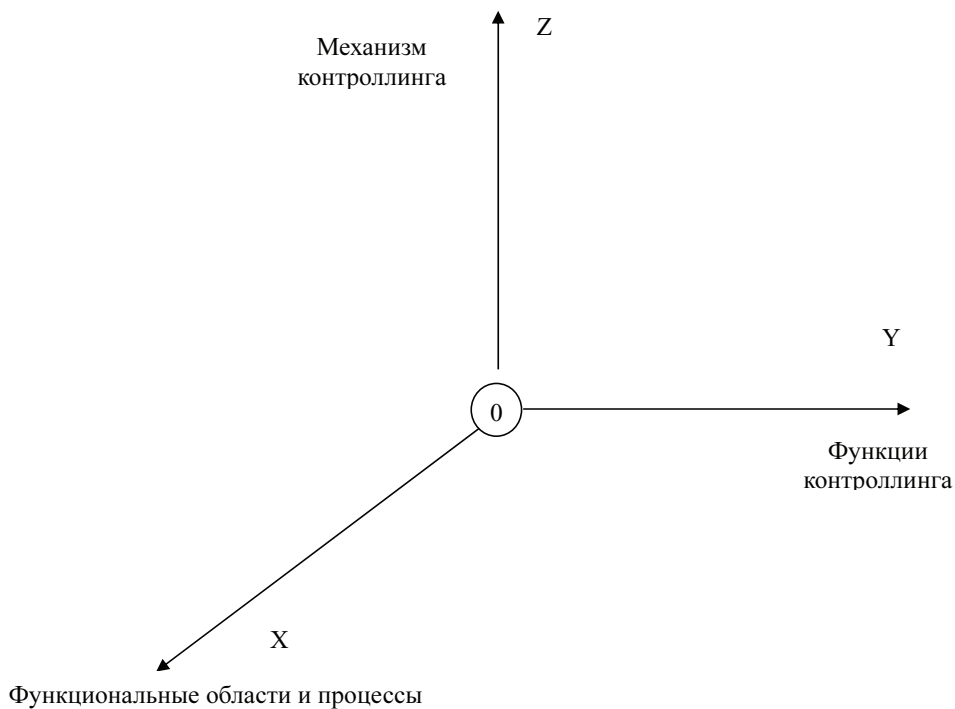
Таким образом, контроллинг должен рассматриваться в качестве *самостоятельной концепции управления*. Особенности контроллинга как концепции управления являются:

- 1) комплексность;
- 2) межфункциональность;
- 3) процессная ориентированность.

Рассмотрим перечисленные выше особенности более подробно.

Комплексность контроллинга заключается в том, что и с теоретической, и с практической точки зрения (например, при внедрении контроллинга на промышленных предприятиях) он предполагает тесную взаимосвязь и взаимозависимость процессов, механизма и функций.

Некоторые специалисты (в частности, О. Г. Макаренко, С. А. Пырков), полностью соглашаясь с идеей комплексности контроллинга на промышленных предприятиях, предпринимают попытки построения «трехмерной модели системы контроллинга, раскрывающей его внутреннюю структуру», схематически рассматривая виды деятельности по функциональным областям и процессам в качестве оси абсцисс, функции контроллинга – оси ординат и механизм контроллинга – оси аппликат (рисунок)⁷.



Общий вид модели контроллинга на промышленном предприятии

Межфункциональность контроллинга предполагает, что он находится на пересечении различных дисциплин и видов практической деятельности, и данный факт, на наш взгляд, объясняет его синтетический характер. В этой связи стоит отметить, что в настоящий момент нет единства даже относительного того, на стыке каких научных дисциплин он появился.

В точки зрения практики межфункциональность контроллинга еще более очевидна, так как он в той или иной степени включает в себя деятельность, выполняемую другими подразде-

лениями предприятия (например, бухгалтерией, планово-экономическими и информационно-аналитическими подразделениями).

Процессная ориентированность (или процессно-ориентированность) контроллинга вызвана постепенным переходом от функционального (функционально-ориентированного) к процессному (процессно-ориентированному) подходу к управлению предприятиями.

Важно отметить, что сам термин «процесс» (лат. *processus* – продвижение) обычно интерпретируется как протекание какого-либо явления или



совокупность направленных действий, направленных на достижение определенного результата.

В научной литературе по менеджменту до сих пор ведутся споры по поводу соотношения функционального и процессного подходов. Сторонники одной точки зрения прямо противопоставляют функциональный подход процессному, обращая особое внимание на преимущества и недостатки каждого из них. Например, В. В. Ефимов выделяет следующие недостатки функционального подхода: «...обособленность подразделений друг от друга, приводящая к монополизации решений; <...> высокая специализация работников, не позволяющая им видеть возникающие проблемы в целом; <...> увеличение информационной энтропии с ростом числа иерархических уровней управления организацией; отсутствие ориентации на внешнего потребителя»⁸ и ряд других.

Их оппоненты предлагают рассматривать процессный подход как закономерный результат развития функционального подхода.

Функциональный и процессный подходы к управлению коммерческими предприятиями должны рассматриваться отдельно друг от друга, однако их противопоставление нецелесообразно. Дело в том, что данные подходы формировались и реализовывались на практике в разных экономических условиях, в частности, функциональный подход априори предполагает наличие систематически растущего спроса на продукцию предприятия и стандартность готовой продукции. Соответственно, он будет достаточно эффективен в условиях низкой конкуренции.

Следовательно, данные подходы используют разные базовые предпосылки о характере развития предприятий: функциональный подход в большей степени ориентирован на внешнюю среду предприятия и предполагает экстенсивный характер развития предприятия, а процессный – смещает акценты на внутреннюю среду предприятия, его внутренние ресурсы, подразумевая интенсивный путь развития.

Подводя итог всему сказанному выше, можно констатировать, что **контроллинг должен рассматриваться в качестве самостоятельной комплексной межфункциональной процессно-ориентированной концепции управления.**

Как и любая другая концепция, контроллинг должен характеризоваться наличием определенных целей, выполнением некоторых функций и решением своего круга задач. Необходимо выделить две **важнейшие цели контроллинга**:

- 1) обеспечение долгосрочного функционирования предприятия;
- 2) увеличение его стоимости.

Подобное целеполагание не совсем традиционно для научной литературы по контроллингу: чаще всего цели контроллинга просто отождествляются с целями предприятия (как

долгосрочными, так и краткосрочными). Альтернативным вариантом является выделение некой одной основной цели контроллинга (например, интеграция деятельности различных подразделений предприятия, информационное обеспечение управленческого процесса, обеспечение стабильности его функционирования и т. д.).

Автор предлагает рассматривать цели контроллинга с несколько иных позиций – долгосрочности и эффективности. Любое предприятие создается для генерации положительного денежного потока (в ряде изданий этот термин заменяется на «получение дохода» или «получение прибыли»), причем собственники предприятия прямо заинтересованы в том, чтобы она происходила в течение максимально продолжительного периода времени (долгосрочность) и характеризовалась увеличением величины денежного потока (эффективность). Соответственно, в качестве критерия длительности предлагается использовать время функционирования предприятия, а в качестве критерия эффективности – его стоимость.

Под стоимостью предприятия предлагается понимать возможную цену его продажи, причем в данном случае предполагается добровольное совершение сделки на рыночных условиях. Отдельно хотелось бы отметить, что, как нам представляется, стоимостью предприятия является гораздо лучшим критерием его эффективности, нежели чистая прибыль, которая нередко воспринимается именно в таком качестве.

Важно заметить, что обе цели контроллинга должны рассматриваться исключительно комплексно, причем, как мы думаем, ни одну из них нельзя обозначить в качестве более приоритетной, так как в процессе функционирования предприятия они «балансируют» друг друга. Обеспечение долгосрочного функционирования предприятия само по себе отнюдь не означает роста его стоимости и наоборот.

С другой стороны, активное привлечение заемного капитала промышленным предприятием вполне способно привести к резкому скачку его стоимости в краткосрочной перспективе за счет использования эффекта «финансового рычага» или за счет осуществления сделок по слияниям и поглощениям. При этом оно станет значительно сильнее зависеть от состояния внешней среды (прежде всего от действий кредиторов) и при наступлении неблагоприятных изменений может оказаться неспособно обслуживать или рефинансировать имеющуюся задолженность, что чревато его финансовой несостоятельностью и банкротством.

Таким образом, реализация каждой специальной функции контроллинга должна осуществляться посредством его соответствующей системы, а задачи контроллинга, учитывающие цели, стоящие перед предприятием, состоят в построении,



обеспечении эффективного функционирования и оптимизации этих систем.

Подводя итог, следует отметить, что в современных условиях контроллинг должен рассматриваться как самостоятельная комплексная межфункциональная процессно-ориентированная концепция управления, нацеленная на обеспечение долгосрочного функционирования предприятия и увеличение его стоимости.

Достижение целей контроллинга обеспечивается за счет реализации им общих (планирование, организация, мотивация, контроль, регулирование) и специальных функций (информационно-аналитическая, координационно-интеграционная, интерпретационно-консультационная).

Задачи контроллинга определяются целями, стоящими перед предприятием, причем можно выделить три универсальных задачи: построение основных систем контроллинга, обеспечение их эффективного функционирования и оптимизации.

Примечательно, что в ряде случаев полемичными являются не только отдельные теоретические аспекты, требующие уточнения, дополнения или расширения, но и сами базовые подходы к изучению и анализу этих проблем (например, еще не определены и однозначно не интерпре-

тированы основные принципы контроллинга на предприятиях).

Примечания

- ¹ Борисов А. Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. С. 895.
- ² Анашкина Е. А., Данилочкин С. В. [и др.]. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Н. Г. Данилочкиной. М.: ЮНИТИ, 2002. С. 6–7.
- ³ Там же.
- ⁴ URL: buhcon.com/knigi-stati-uchebniki/kontrolling-lit/134-d.khan-pik-koncepcija-kontrollinga.-ii-chast.-5.1..html (дата обращения: 10.11.2012).
- ⁵ См.: Лихтарев Л. Ю. Контроллинг как объект исследования. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/25/1268014633/Lixtarev.pdf> (дата обращения: 10.11.2012).
- ⁶ См.: Новая философская энциклопедия, 2003. URL: (<http://www.term.ru/dictionary/175/word/funkcija/>) (дата обращения: 10.11.2012).
- ⁷ Пырков С. А. Комплексная модель системы контроллинга предприятий строительного комплекса // Вестн. Самар. гос. эконом. ун-та. 2009. № 10(60). С. 56.
- ⁸ Ефимов В. В. Размышления о процессном подходе. URL: <http://quality.eup.ru/DOCUM4/trp.htm> (дата обращения: 10.11.2012).

УДК 338.46

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРОЙ УСЛУГ

Н. А. Воронина, Л. В. Шпакова

Институт развития бизнеса и стратегий
Саратовского государственного технического университета
E-mail: vesna-muguet@yandex.ru, Shpakova-LV@yandex.ru

Высокие темпы развития сферы услуг вызывают необходимость изучения механизмов управления данным сегментом национальной экономики. В статье дается характеристика экономического механизма управления сферой услуг, описываются методы и инструменты управления.

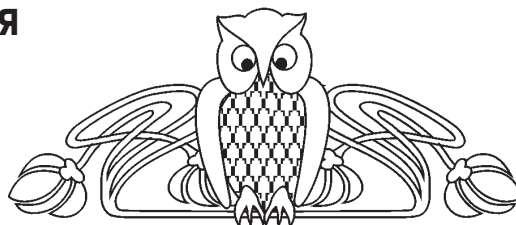
Ключевые слова: сфера услуг, управление, методы управления, экономический механизм управления.

Economic Mechanism of Managing the Regional Service Sector

N. A. Voronina, L. V. Shpakova

The pace of development of the service sector needs the thorough study of the mechanisms of managing this particular segment of national economy. The authors of the article characterize the economic mechanism of managing service sector and describe the techniques and tools of management.

Key words: service sector, management, management technique, economic mechanism of management.



На современном этапе хозяйствования роль сферы услуг существенно возрастает. В целом по стране наблюдается устойчивая положительная динамика роста объема потребления бытовых и других услуг, однако в условиях экономического кризиса и посткризисного развития большая часть населения ограничивается минимальным спектром услуг. В связи с этим необходимо формирование и развитие экономического механизма управления сферой услуг.

Понятие «механизм» в научных трудах было введено во второй половине XX в. и почти сразу получило широкое распространение. Современные экономические исследования наполнены такими понятиями, как «механизм управления», «финансовый механизм», «механизм социально-экономического развития», «хозяйственный механизм» и др.¹ В первом случае под механизмом



понимается совокупность состояний системы, например, «хозяйственный механизм» (совокупность состояний хозяйственной системы); «механизм социально-экономического развития» (совокупность социально-экономических состояний хозяйственной системы), во втором случае – главный двигатель развития (основной элемент структуры системы, особенности его взаимодействия с другими элементами).

В современной экономической литературе под хозяйственным механизмом часто понимается «совокупность процессов, конкретных форм и методов управления, организационных структур, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в особых условиях экономические законы, процесс воспроизводства»². Хозяйственный механизм в данном определении представлен как нечто самодвижущееся во времени и пространстве в соответствии с определенными закономерностями. Следуя такой логике, исследователи представляют экономический механизм как «совокупность средств и методов воздействия на экономические процессы и их регулирование»³. Также экономический механизм рассматривается как рыночный, сочетающий саморегулирование деятельности хозяйствующих субъектов с регулирующими функциями государства⁴.

Некоторые авторы говорят об экономическом механизме в том случае, когда некое исходное экономическое явление влечет за собой ряд других, причем для их возникновения не требуется дополнительного импульса. Они следуют одно за другим в определенной последовательности и ведут к неким очевидным результатам⁵. В результате механизму приписывают признак «самодвижимости».

Многие известные ученые определяют экономический механизм не простым набором инструментов и экономических рычагов, а как их систему, то есть взаимообусловленное и взаимосвязанное сочетание конкретных экономических регуляторов⁶.

В период плановой экономики экономический механизм трактовался как составная часть хозяйственного механизма. Он определялся как совокупность подсистем (составных частей), обеспечивающих его функционирование. Так, Л. Н. Павлова отмечает, что в этот период исследовалась категория экономического механизма, в состав которой включались следующие элементы: планирование и прогнозирование, организация общественного производства, экономическое стимулирование, ценообразование, финансово-кредитный механизм⁷.

О. В. Козлова определяет категорию «экономический механизм» как целостную систему в виде двух взаимодействующих подсистем – функциональной и обеспечивающей. В состав первой подсистемы она включает планирование,

стимулирование и ответственность, социалистическое соревнование, в состав второй – финансирование.

В. П. Москаленко предлагает более четкую схему экономического функционирования механизма⁸, состоящего из функциональных подсистем, целевых и подсистем обеспечения. В состав функциональных подсистем он включает оценку результатов, планирование, стимулирование, социалистическое соревнование. В то же время в его предложениях не отражены такие функции, характеризующие экономические методы управления, как регулирование, прогнозирование, система оплаты труда, анализ, учет и ценообразование. Отсутствуют подсистемы информационного и правового обеспечения.

Существует и другой подход к определению понятия «экономический механизм», к структуре его построения. Ю. Лысенко и П. Егоров организационно-экономический механизм определяют как систему формирования целей и стимулов, что позволяет в процессе трудовой деятельности преобразовать движение материальных и духовных потребностей членов общества в движение средств производства и его конечных результатов, направленных на удовлетворение платежеспособного спроса потребителей⁹.

Таким образом, проблема экономического механизма в первую очередь связана с определением его *содержания*, которое до сих пор не выработано ни в экономической теории, ни на практике.

По нашему мнению, экономический механизм управления сферой услуг представляет собой совокупность экономических методов, способов, форм, инструментов, рычагов воздействия на экономические отношения и процессы, происходящие в сфере услуг (рис. 1).

Такое терминологическое толкование понятия «экономический механизм» является новым, более точным, устраняет неопределенность. Кроме того, оно встроено в соответствующий процесс (группу процессов), что выгодно отличает его от существующих теоретических положений современной экономики.

Учитывая, что рыночные отношения вносят в организацию сферы услуг саморегулирование, следует отметить, что в формировании и развитии данной сферы особую роль играет административный ресурс. Активная функция властных структур предусматривает видение перспективы и наличие объективного представления о комплексе задач региона в контексте развития национальной экономики.

В этой связи одной из ключевых задач развития инфраструктурного обеспечения является исследование условий формирования и реализации потенциала предприятий сферы услуг, определяемого ресурсными и геополитическими факторами региона.

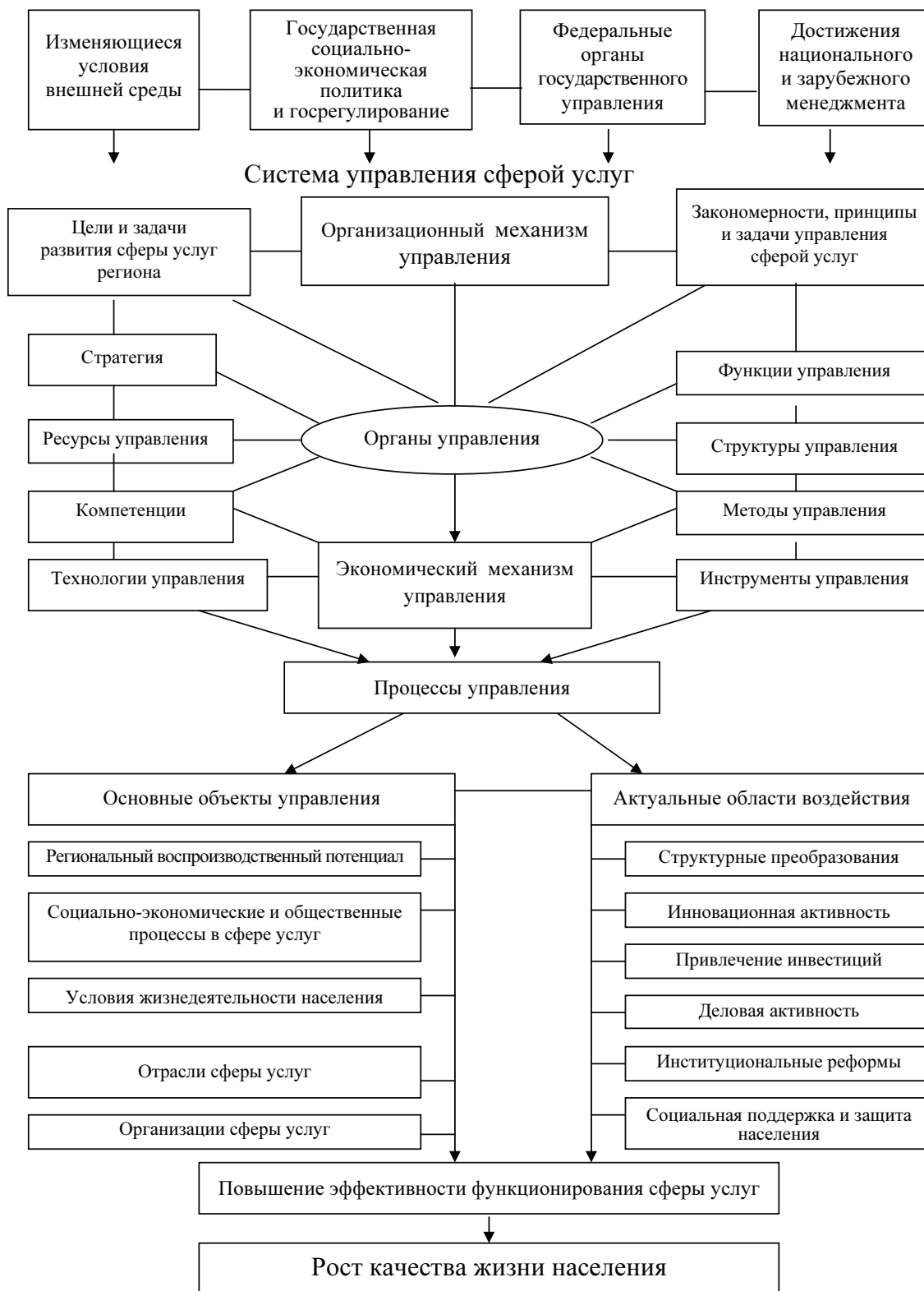


Рис.1. Концептуальная модель системы управления сферой услуг

Нами разработана концептуальная модель исследования региональной производственно-экономической системы предприятий сферы

услуг (рис. 2). На региональном уровне должны быть сосредоточены также рычаги воздействия на развитие сферы услуг территории.



Рис. 2. Концептуальная модель исследования условий реализации потенциала предприятий сферы услуг

Можно выделить следующие основные аспекты этой проблемы:

- цели регионального управления сферой услуг;
- методы воздействия на хозяйственные объекты сферы услуг;
- условия, при которых региональные органы управления осуществляют политику экономического благоприятствования объектам сферы услуг.

В качестве основных целей регионального управления сферой услуг Л. И. Ерохина выделяет обеспечение на территории региона:

- 1) всего комплекса услуг, необходимого населению;
- 2) доступности услуг населению с точки зрения их размещения и времени работы предприятий;
- 3) наличия услуг разного уровня классности (и, соответственно, цен) для населения с разным уровнем доходов;
- 4) услугами первой необходимости социально незащищенных слоев населения¹⁰.

Авторы отмечают, что цели регионального управления сферой услуг как на федеральном, так и на местном уровне совпадают, однако различны методы их достижения. Экономический кризис обострил проблему взаимоотношений между местными органами власти и предприятиями и организациями различных форм собственности – предприятия и организации еще настойчивее, чем раньше, уходят от участия в социально-

экономическом развитии территории. В новых условиях хозяйствования взаимоотношения главных участников развития регионов – органов управления как выразителей интересов населения и хозяйственных субъектов – должны строиться на принципиально новых подходах, преимущественно на базе экономических интересов на взаимовыгодной основе. Основной тенденцией здесь является использование экономических методов регулирования деятельности предприятий.

Экономические методы управления все больше выходят на первый план как основные рычаги регулирования деятельности предприятий сферы услуг на региональном уровне. В современных условиях посткризисного развития муниципальные органы управления уже не вправе и не в состоянии оказывать воздействие на низовые звенья на административном уровне. Управление на экономической основе должно, с одной стороны, дать предпринимателю большую свободу в осуществлении своих задач, с другой стороны, одновременно обеспечить население региона достаточным количеством услуг в соответствии с потребительскими предпочтениями.

Важнейшими инструментами влияния местных органов власти на развитие предприятий в настоящее время являются налоговая политика, формирование регионального заказа, механизм ценового и кредитного регулирования, платность региональных ресурсов, выпуск ценных бумаг и др.



В условиях кризисного развития предпринимаются шаги по организации взаимоотношений на преимущественно экономической основе как на федеральном, так и на местном уровне (введение налоговых льгот, предложение различных мер поддержки малого бизнеса и т.д.). Однако нестабильность экономической ситуации, неопределенность государственной и региональной политики, нехватка опыта в кризисном хозяйствовании не дают возможности эффективного использования системы регулирования на основе экономических методов управления.

Основные рычаги региональной политики, применяемые в разных европейских странах, объединяют в четыре большие группы¹¹:

- предоставление инфраструктурного обеспечения в проблемных районах и доведение его до среднего уровня развития инфраструктуры в целом по стране либо даже на порядок выше;

- выделение отраслей региона, находящихся под контролем государства, которые можно стимулировать путем либо размещения своих производств, либо направления соответствующих капиталовложений для развития существующих производств;

- антистимулы или факторы, сдерживающие развитие в проблемных районах (на данном этапе развития экономики они теряют свое значение);

- политика стимулирования либо финансовые и бюджетные средства, направляемые на поощрение фирм, решивших размещать и развивать производство в выделенных проблемных районах.

Представленная классификация в основном очерчивает возможности государственного уровня. Первые три группы для использования на местном уровне неприемлемы. Исключение составляет четвертая – политика стимулирования, и сфера применения этих методов распространяется и на федеральное, и на муниципальное управление и регулирование.

Совокупность методов достижения целей регионального управления сферой услуг представлена на рис. 3.

Представляется, что одним из методов решения этого вопроса является создание адекватных экономическим отношениям коммерческих структур, которые призваны укрепить финансовую и материальную базу как отдельных предпринимателей, так и региона в целом.

Н. М. Яшкин предлагает следующие виды таких структур¹²:

- акционерные компании (общества), создающиеся по инициативе местных органов управления (и без нее) в интересах как малых, так и крупных акционеров;

- региональные финансовые фонды, которые могут использоваться в инвестиционных целях, для социальной поддержки, финансирования отдельных сфер производства и т.д.;

- холдинговые компании акционерного типа, в том числе холдинг по развитию территории и холдинг по отраслевому развитию социальной сферы деятельности.

Как отмечает Н. М. Яшкин, с формированием новых структур коммерческой деятельности в регионах возникнут принципиально новые формы деятельности:

- центры инвестирования, в которых инвесторами выступают зарубежные заинтересованные фирмы, государственные региональные структуры и заинтересованные отечественные держатели акций, других ценных бумаг, капиталов;

- фонды социальной поддержки и защиты коммерческой деятельности;

- фонды социальной помощи населению региона, поддержки индивидуальной коммерческой деятельности жителей.

Безусловно, учитывая специфику регионов, наибольший интерес представляют холдинговые компании. Их следует рассматривать как акционерные компании, представляющие собой наиболее развитую коммерческую структуру, которая может организационно завершить и интегрировать деятельность различных по размерам и формам частных фирм и акционерных предприятий. Мировая практика развития рыночной экономики убедительно свидетельствует о достаточно высокой жизнеспособности холдингов, владеющих контрольными пакетами акций нескольких фирм с целью регулирования их деятельности, аккумулирующих прибыль контролируемых ими акционерных обществ в виде дивидендов, минимизируя при этом риск потерь капитала ориентацией на разные фирмы.

Холдинги следует рассматривать как один из возможных источников улучшения финансового положения региона в целом. Являясь акционерной компанией, холдинги вряд ли могут представлять интерес как форма объединения для столь мелких хозяйственных единиц, как предприятия сферы услуг. Однако вполне оправданно создание различных союзов и объединений для мелких предпринимателей. Учитывая тот факт, что для многих предприятий сферы услуг приватизация и выделение подразделений оказались отнюдь не лучшим вариантом перехода на рыночную основу хозяйствования, можно предположить, что создание организаций такого типа в какой-то мере поможет предприятиям решить некоторые из своих проблем. В регионах возможно формирование объединений собственников в форме кооперативов на основе принадлежащей им собственности, арендованного или находящегося в их пользовании имущества. Возможно также создание союзов предпринимателей по видам деятельности и технологической кооперации.

Создание холдингов требует выполнения ряда условий, которые должны соблюдаться пред-

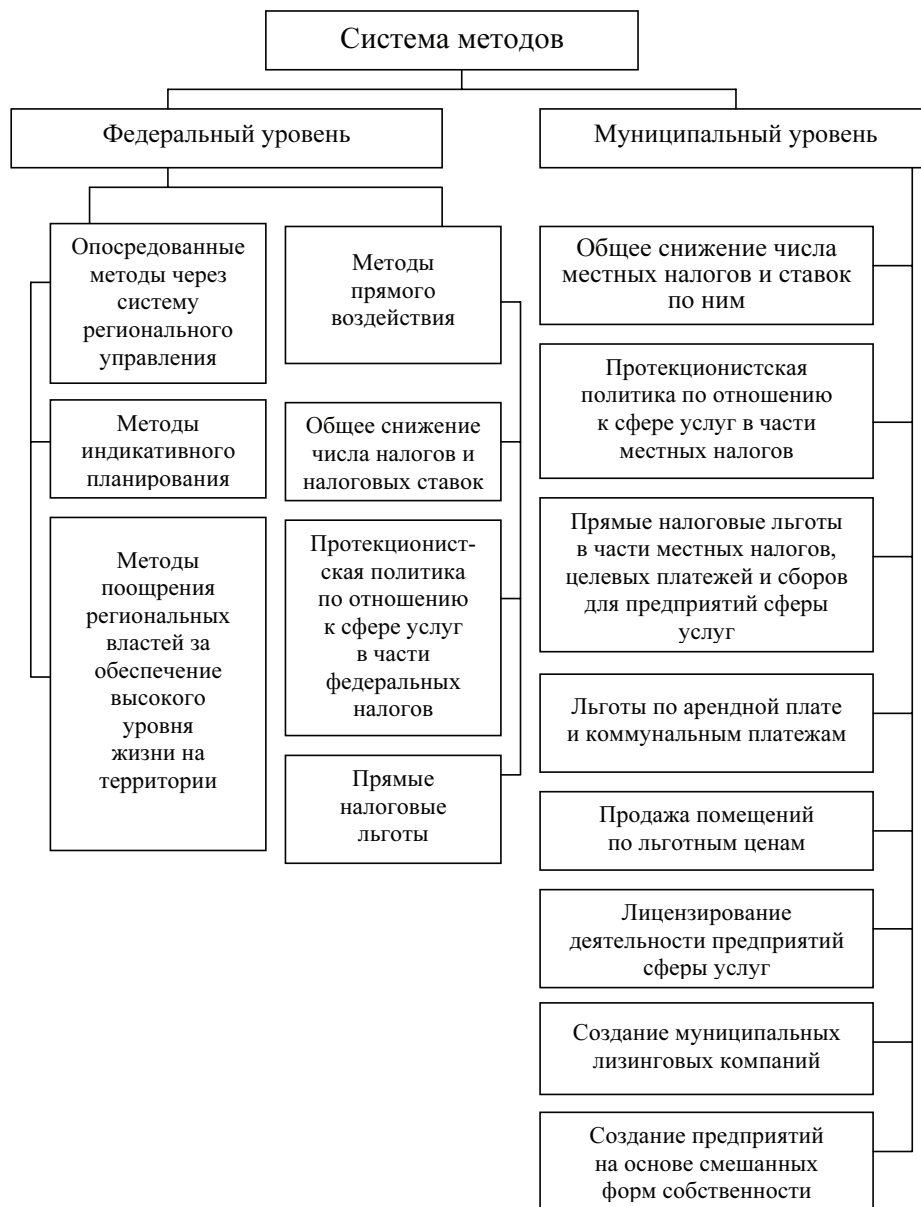


Рис. 3. Система методов достижения целей регионального управления

приятиями сферы услуг при предоставлении им экономических льгот и оказании поддержки со стороны региональных органов управления. Наиболее важными из них являются:

- сохранение профиля;
- сохранение числа рабочих мест и работников;
- сохранение объема реализации услуг в натуральном выражении;
- увеличение числа рабочих мест и объема реализации услуг;
- сохранение уровня цен;
- льготное или бесплатное обслуживание социально незащищенных слоев населения;
- создание филиалов, приемных пунктов;
- расширение ассортимента услуг.

Только неукоснительное соблюдение перечисленных условий сможет дать реальные шансы на действительно эффективное применение рассмотренных рычагов региональной политики по отношению к сфере услуг.

Примечания

- 1 См.: Байддел Т. Как улучшить управление организацией : пособие для руководителя. М. : ИНФРА-М, 2008. С. 12.
- 2 Волков О. И., Склярченко В. К. Экономика предприятия : курс лекций. М. : ИНФРА-М, 2009. С. 9.
- 3 Гудушаури Г. В. Управление современным предприятием : учеб. пособие. М. : Экмос, 2008. С.16.
- 4 См.: Волков О. И., Склярченко В. К. Указ. соч. С.10.



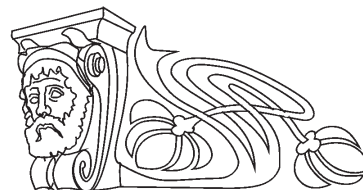
- ⁵ См.: Райзберг Б. А. Основы экономики и предпринимательства : учебник. М. : Просвещение, 2008. С. 44.
- ⁶ См.: Поршнев А. Г. [и др.]. Управление организацией : учебник для вузов по специальности «Менеджмент организации» / под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. 4-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2007. С. 24.
- ⁷ См.: Бердников Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2007. С. 11–12.
- ⁸ См.: Байделл Т. Указ. соч. С. 7–9.
- ⁹ См.: Яшкин М. Н. Развитие новых форм организации управления в регионе. Тольятти : Довгань, 2001. С. 86.
- ¹⁰ См.: Ерохина Л. И. Управление сферой бытовых услуг в условиях смешанной экономики. Тольятти : Довгань, 1995. С. 124.
- ¹¹ Там же. С. 218.
- ¹² См.: Яшкин М. Н. Указ. соч. С. 62.

УДК 005 (075.8)

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА РЕСТОРАННЫХ СЕТЕЙ

С. М. Гвоздева

Саратовский государственный университет
E-mail: gvsveta@inbox.ru



В статье рассмотрена корпоративная культура ресторанных сетей России, выделены ее основные элементы. Сформулировано влияние корпоративной культуры на процессы управления ресторанных сетей, работающих на основании договора франшизы.

Ключевые слова: корпоративная культура, ценности, корпоративный стиль, ресторанные сети, корпоративные стандарты.

Corporate Culture of Restaurant Chains

S. M. Gvozdeva

The article describes the corporate culture of restaurant chains in Russia, and the main elements of the corporate culture. Formulated impact of corporate culture on the management processes restaurant chains operating under a franchise agreement.

Key words: corporate culture, values, corporate identity, restaurant chains, corporate standards.

На российском рынке в настоящее время 60–70% ресторанов открывается крупными организациями, что составляет около 20% от общего количества уже существующих. Если рассматривать российскую и зарубежную практику, чаще всего крупные инвесторы развивают сети ресторанов, линии фаст-фуда. Для индивидуальных предпринимателей предпочтительно открывать небольшие заведения, например кофейни, в связи с тем, что на развитие сетей требуется гораздо больше денежных средств. В настоящее время, по разным оценкам, доля сетевых ресторанов составляет 25–35% рынка и продолжает увеличиваться. На протяжении последних 10–15 лет на российском рынке наблюдается активная экспансия глобальных сетей. Так, первыми международными игроками, которые вышли на российский рынок, стали «Pizza Hut» (с 1989 г.), «McDonald's»

(с 1990 г.), «KFC» (с 1989 г., с 2005 по 2011 г. в рамках «Ростик'с-KFC»), «Baskin-Robbins» (с 1992 г.), «Sbarro» (с 1997 г.) и «Subway» (с 1998 г.). В 2008 г. в России уже работало около 30 сетей общественного питания, под управлением которых находилось около 690 заведений. В I квартале 2011 г. международные сети занимали около 18% рынка общественного питания (по числу заведений)¹.

В настоящее время деятельность большинства ресторанных сетей в России построена на основании договора франшизы. Для франчайзинговой системы характерна сильная корпоративная культура, которая функционирует на уровне общих целей, ценностей, традиций и представлений. Франчайзер продает в виде франшизы свою интеллектуальную собственность, а именно: корпоративный стиль, корпоративную культуру, меню, стандарты работы, а в случае известных брендов – лояльных клиентов.

По мнению автора, корпоративный стиль – это набор графических форм в виде оригинального названия, логотипа, знака, интерьерного дизайна, рекламы, которые помогают ресторану выделяться и быть узнаваемым среди других заведений общественного питания.

Корпоративная культура определяет уникальность и неповторимость каждой организации. По мнению Л. И. Дорофеевой, сильная организационная культура определяется следующими составляющими: сильным лидерством; наличием четкой системы ценностей, признаваемой и разделяемой работниками организации; направленностью ценностей на достижение целей организации; степенью преданности работников ценностям организации².



Ядром корпоративной культуры являются ценности, которые ориентируют индивида на то, какое поведение следует считать допустимым или недопустимым. Формирование корпоративной культуры связано с видением ценностей компании в будущем, определением направлений воздействия на сотрудников для «привития» им ценностей и морально-этических норм организационной культуры.

Одним из основных критериев по франшизе является соблюдение стандартов. Если рассматривать этот элемент корпоративной культуры, то его можно отнести к нормам (правилам) организации деятельности ресторана и коммуникаций внутри заведения и работы с поставщиками. Для этого франчайзеру необходимо создать библиотеку стандартов, которая будет на 100% покрывать все бизнес-процессы от приемки грузов до правил приема персонала, не говоря уже о стандартах приготовления и продажи блюд. Отсутствие стандартов в какой-либо части неминуемо приведет к тому, что управлять всей системой бизнеса, в том числе гарантировать качество и безопасность потребителям, будет сложно.

В своей работе ресторанные сети используют корпоративные стандарты. Корпоративный стандарт – согласованный и утвержденный внутренний нормативный документ, определяющий комплекс требований к организации деятельности исполнителей, круг ответственных лиц за их соблюдение, систему вознаграждения/наказания за выполнение/невыполнение установленных норм, – является необходимым и достаточным основанием для определения перечня контрольных критериев оценки³.

Описания корпоративной культуры отражаются в конкретных управленческих документах (например кодекс компании) и документах, регламентирующих организационную структуру и основные процессы управления персоналом (например приказы по личному составу, должностные инструкции и т.д.).

Существуют методы поддержания и укрепления организационной культуры, которые связаны с выработанной стратегией развития ресторана: поведение руководителя; заявления, призывы, декларации руководства; обучение и повышение квалификации сотрудников; система стимулирования; критерии отбора в ресторан; организационные традиции и порядки, а также внедрение корпоративной символики ресторана.

При управлении рестораном необходимо учитывать тот момент, что корпоративная культура может влиять на:

- мотивацию сотрудников ресторана;
- привлекательность ресторана как работодателя, что отражается на текучести кадров;
- нравственность каждого сотрудника, его деловую репутацию;

- производительность и эффективность трудовой деятельности;
- качество работы сотрудников;
- характер личностных и производственных отношений в ресторане;
- культуру ресторанного сервиса и т.д.

Рассмотрим данные факторы более подробно. Организации, где система мотивации эффективна, отличаются относительно невысоким (и управляемым) уровнем текучести персонала, высокими рыночными и экономическими показателями, ярко выраженной клиентской ориентацией, устойчивым качеством продукции и услуг, благоприятной внутренней атмосферой. Например, находясь в подобном ресторане, можно заметить благожелательное отношение сотрудников друг к другу и к посетителям, сотрудники положительно отзываются о работе в разговорах с друзьями и знакомыми. Ресторан имеет положительный имидж как на рынке, так и в обществе.

У каждого менеджера с персоналом ресторана имеется своя методика формирования дисциплины в коллективе, и для уверенности он должен заботиться об удовлетворенности персонала своим местом и о качестве обслуживания клиентов.

Официанты и повара, которым нравится выполнять свои обязанности, стремятся выложиться на своем месте, доказать свою состоятельность и сделать работу качественно, поскольку они знают, для чего все это делается, правильно мотивированный персонал не нуждается в дополнительных стимулах. И все же менеджеру по персоналу ресторана необходимо периодически пересматривать систему вознаграждения и взысканий за успехи в труде и серьезные промахи. Менеджеру необходимо индивидуально подходить к системе поощрения сотрудников, оценить цели и ценности, которые ставят перед собой сотрудники ресторана: для кого-то лучшей похвалой будет денежная премия, кто-то захочет получить подарок в виде сувенира, кому-то захочется взять себе «частичку» ресторана.

В качестве поощрения барменов и поваров за заслуги на мероприятиях, за рейтинг отзывов в книге жалоб и предложений может служить дополнительное обучение за счет заведения. Официальные курсы барменов или менеджеров могут позволить себе не все, и не всем они нужны. Зато желание получить такой грант выявит наиболее перспективных управленцев и партнеров по ресторанному делу. Такой вид поощрения уже активно используется в разных отраслях, где квалификация играет роль в рентабельности бизнеса, и ресторанный бизнес – не исключение.

Не менее действенный способ мотивации персонала – соревнование. Здесь необходим подход справедливости: высокими наградами премировать действительно лучших работников. Соревновательный стиль работы обеспечивает



наилучшее понимание целей и задач ресторана всеми сотрудниками, а также культивирует чувство причастности каждого к результатам труда всего коллектива.

Также корпоративная культура ресторана обеспечивает мотивацию сотрудников без каких-либо денежных выплат, создавая благоприятный климат для работы.

Социальная политика ресторана является важным способом мотивации персонала ресторана и подразумевает разработку, реализацию мероприятий и программ, обеспечивающих социальную защищенность и высокий социальный статус сотрудников. Она определяет условия труда, корпоративные праздники, фирменную спецодежду и защиту. Например, наличие комплекса элементов корпоративного стиля рождает у персонала чувство принадлежности именно к этому ресторану, гордость, так как сотрудники превращаются в единый коллектив со своими законами, правами и обязанностями. Но очень важно, чтобы все элементы корпоративного стиля были четко прописаны и выполнялись всеми сотрудниками ресторана.

Чем более интересен социальный пакет для сотрудника ресторана, тем больше они держатся за работу именно в этом ресторане. Поддержка в обучении и профессиональном росте, спецодежда с логотипом заведения, медицинское страхование здоровья, коллективные походы в спортзал, корпоративные праздники – все работает на мотивацию персонала и создает неповторимую атмосферу ресторана.

Существует два фактора привлекательности ресторана как работодателя: материальные и нематериальные. К материальным факторам относят уровень дохода сотрудников ресторана и социальную политику, которые мы рассмотрели выше, к нематериальным – карьерные возможности, репутация ресторана и общая атмосфера внутри заведения.

Также следует отметить, что корпоративная культура влияет на текучесть кадров. В ресторанном рынке бытует мнение, что текучесть кадров – это неотъемлемая составляющая работы любого заведения общественного питания. Персонал перетекает из одного заведения в другое, рассчитывая даже на незначительное увеличение зарплаты. В некоторых местах за год меняется до 70% персонала⁴. Официант редко задерживается на одном месте в течение продолжительного срока, что связано в основном с системами штрафов, конфликтами с руководством, невысокими окладами, отсутствием перспектив роста и методов стимулирования. Поиск нового сотрудника, его адаптация и обучение требуют значительных материальных и временных затрат.

Одним из способов развития корпоративной культуры является помощь в адаптации нового

сотрудника при приеме на работу, а также передача преемственности традиций, правил работы с гостями и другими службами заведения, стандартов работы, ритуалов делового и внеслужебного общения.

В ряде компаний при приеме на работу нового сотрудника проводится знакомство и введение в должность, однако чаще всего их бывает недостаточно. Существует дополнительный способ – «Папка новичка», которая представляет собой собрание всей необходимой для работы в компании информации, после изучения которой на все вопросы сотрудника может ответить его наставник или руководитель.

При наборе персонала главными критериями являются наличие у кандидатов профессиональных навыков, деловых качеств: дисциплинированность и ответственность; уровень мотивации; психологические черты; отсутствие конфликта между интересами кандидата и ресторана; способность к обучению. К деловым качествам сотрудников можно также отнести: степень самостоятельности в выполнении должностных обязанностей; четкое выполнение требований по сервису; качество и результативность работы; ответственность и умение адаптироваться к новым условиям.

Для реального контроля и объективного подхода к каждому участнику независимо от личных отношений необходимо разработать систему оценивания и определить допустимое число ошибок в ответах на вопросы. Для того чтобы участники знали буквально, что их ждет, следует расписать так называемые типовые формы решений аттестационной комиссии, указав как самый положительный результат, так и самый негативный.

Каждый член коллектива становится единым целым с теми товарами и услугами, которые предоставляет ресторан. Культура поведения работника ресторана включает в себя все стороны внешней и внутренней культуры человека, а именно: правила обхождения и обращения; умение правильно выражать свои мысли; соблюдать речевой этикет. Тактичное поведение работников ресторана складывается из ряда факторов, и главный из них – умение не замечать ошибок и недостатков в поведении гостей, не акцентировать на них внимания, не проявлять излишнего любопытства к их одежде, обычаям, традициям. Работнику ресторана необходимо уметь грамотно, ясно излагать свои мысли. За культурой речи, как и за тоном, нужно следить постоянно. Культура речевого этикета предполагает не только умение говорить, но и умение слушать. Внимательно выслушать собеседника, не перебивая его, и проявить при этом искреннее участие – искусство. Гость с первого шага при входе в ресторан и до самого выхода из него должен чувствовать уважение к себе⁵.



Производительность труда в ресторане определяется количеством выпущенной продукции или суммой товарооборота, приходящегося на одного работника за определенное время (смену, месяц, квартал, год). Количество выработанной работником продукции устанавливается в блюдах, штуках, килограммах, а сумма оборота – в рублях. Увеличение производительности труда сотрудников ресторана, с одной стороны, позволяет увеличить количество выпускаемой продукции, снизить себестоимость продукции, с другой, создает условия для улучшения обслуживания населения. В ряде ресторанов может применяться комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, что предполагает использование универсального технологического оборудования, внедрение современных высокопроизводительных машин и аппаратов, организация поточных линий для производства различных видов полуфабрикатов и готовых блюд. В то же время увеличение количества блюд может привести к снижению качества выпускаемой продукции, что в дальнейшем повлияет на снижение прибыли ресторана, поэтому повышение результативности ресторана нельзя рассматривать только как увеличение товарооборота.

Составляющие успеха ресторана зависят от наличия профессионального шеф-повара, необычной атмосферы, изысканного меню, выполненного по лучшим кулинарным канонам, команды официантов, способных демонстрировать безупречный сервис. Производительность труда связана не только с показателями количества изготовленной продукции шеф-поваром и поварами ресторана, но и качественными показателями обслуживания гостей. Непрофессиональная работа официанта или бармена может испортить все остальные составляющие успешной деятельности ресторана.

Каждый сотрудник ресторана согласно сложившейся корпоративной культуре понимает, что качество работы складывается из постоянного внимания к потребностям гостей. Персонал любого ресторана должен быть открыт для перемен и новых путей постоянного совершенствования обслуживания клиентов.

Для оценки качества работы персонала ресторана можно использовать аттестацию. Метод аттестации не привлечет к себе пристального внимания в ресторанной среде. Возможно, потому, что проведение аттестации вызывает некое волнение в коллективе, а в ресторане волнений хватает и без этого. Может быть, руководство боится возникновения конфликтных ситуаций среди сотрудников. Аттестация выполняет следующие мотивирующие задачи:

– создает возможность для откровенного обсуждения проблем со стороны аттестуемых;

– при использовании в ресторане методов равной оплаты аттестация – отличный повод для изменения ситуации;

– усиливает ориентацию на успех, приводит к индивидуальной удовлетворенности;

– по результатам аттестации для участников открываются реальные перспективы служебного роста, что способствует их развитию и усилению мотивации⁶.

Для проведения аттестации необходимо определить ее участников: официанты или повара, метрдотели или бармены и т.д. Вторым этапом является определение тех областей знаний и практических навыков, которые более всего нуждаются в оценке и коррекции. Для официантов важными факторами, подлежащими оценке, могут быть: знание сервиса на практике, знание винной карты и меню, знание иностранного языка, определение уровня внимания, умение переключаться и т.п.

Для новых официантов необходимо проводить тренинги, обучая их всем шагам профессионального ресторанного обслуживания. На регулярной основе следует практиковать обучение действующих постоянных официантов для совершенствования их навыков и поддержки внимания к сервису ресторана и администраторов зала, увеличивая их знания по управлению персоналом, сменой, уровнем продаж и мотивацией сотрудников ресторана.

Немаловажную роль играют и взаимоотношения персонала. Например, в Москве из-за большой текучести сотрудников ресторана персонал многонационален, поэтому необходимо соблюдать уважительное отношение друг к другу независимо от положения и культурных различий. Характер личных и производственных взаимоотношений в организации зависит от личностных качеств и стиля руководства руководителя и связи каждого сотрудника ресторана между собой. Например, официанты почти не заинтересованы в эффективном труде, что часто связано с неверным подходом менеджера по персоналу к отношениям с сотрудниками, которое выражается в излишней гибкости или жесткости.

Корпоративная культура современных ресторанных сетей в России в большой мере соответствует культуре традиционных организаций, где преобладают такие ценности, как дисциплина, порядок, исполнительность, подчинение. Современные экономические условия требуют от ресторанных сетей постоянного совершенствования качества обслуживания, производства новых продуктов, что создает устойчивые конкурентные преимущества для выживания в долгосрочной перспективе.

Примечания

¹ См.: Международные ресторанные сети атакуют Россию. URL: <http://marketing-rbc.livejournal.com/2613.html> (дата обращения: 20.09.2012).



- ² См.: Дорofеева Л. И. Формирование инновационной культуры организации // Изв. Саратов. гос. ун-та. Нов. сер. 2010. Т. 10. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 1. С 45.
- ³ См.: Аксакова Н. В. Организационная культура корпоративных стандартов: понятие, структура, особенности // Управление персоналом. 2009. №13. С. 14.
- ⁴ См.: Янченко В. А. Мотивация персонала ресторана // Школа гостеприимства. 2007. № 11.
- ⁵ См.: Личностные качества персонала ресторана и возможность повышения по службе. URL: <http://www.hotres.ru/articles/63/1910/> (дата обращения: 15.09.2012).
- ⁶ См.: Оценка деятельности персонала ресторана. URL: <http://horeca.artpeople.ru/articles/activity/> (дата обращения: 10.09.2012).

УДК 339.5

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ЭКСПОРТА

В. С. Круглов

Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: vadim885@rambler.ru



В статье рассматриваются основные проблемы развития отечественного промышленного экспорта в современных условиях международного разделения труда. Обоснована необходимость развития отечественного экспорта по пути увеличения доли промышленной продукции. Теоретические предложения подкреплены статистическими данными, характеризующими особенности развития отечественного экспорта. Предложены основные направления стимулирования отечественного промышленного экспорта.

Ключевые слова: международное разделение труда, внешнеэкономическая деятельность, отечественный промышленный экспорт.

Problems and Prospects of Domestic Industrial Export Extension

V. S. Kruglov

The paper considers major problems of domestic industrial export development in contemporary conditions of evolution of international division of labors. The necessity of domestic exports by increasing the

share of industrial output. The theoretical proposals backed by statistical data characterizing features of the development of domestic exports. The main directions of domestic industrial export stimulation are offered.
Key words: international division of labor, foreign economic activity, national industrial export.

В настоящее время внешнеторговый товарообмен между странами и хозяйствующими субъектами развивается весьма активно. Особый рост в последнее время показывает экспорт готовой продукции, и в первую очередь машинотехнической. Ведущие страны мира прикладывают значительные усилия в плане развития промышленного экспорта, увеличения поставок на внешний рынок готовой продукции, высокотехнологичной инновационной продукции. Собственно, и основу мирового экспорта составляет именно экспорт машинотехнической продукции – более 60% от общего объема (рис. 1)¹.

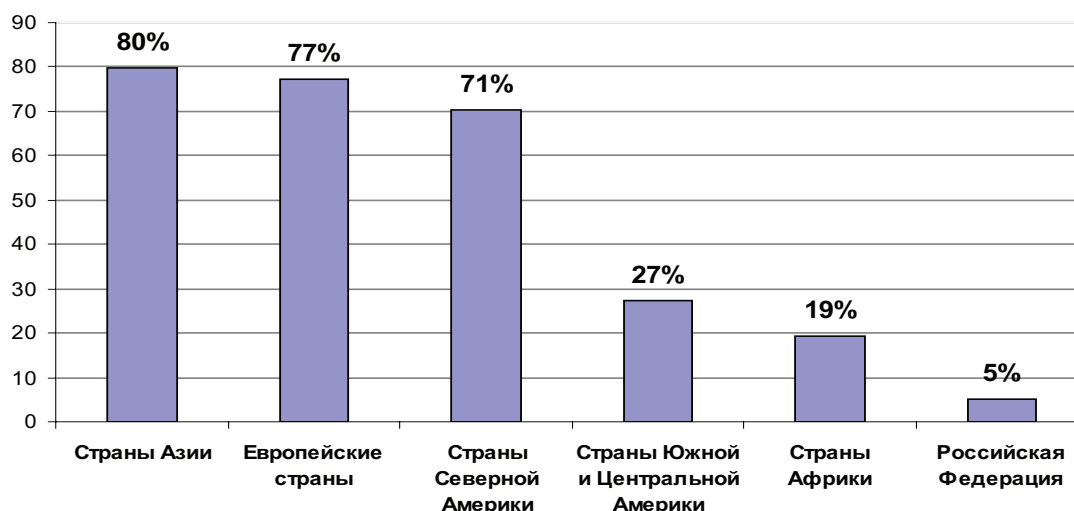


Рис. 1. Доля промышленной продукции в экспорте стран мира



Анализ позволяет сделать вывод, что ведущие страны мира развивают промышленный экспорт, придавая данному процессу большое значение.

При этом мы вынуждены констатировать значительное, если не сказать тотальное, отставание Российской Федерации и отечественных хозяйствующих субъектов от общемировых тенденций. Не вдаваясь в обширный исторический экскурс, можно отметить тенденцию к развитию топливно-сырьевого экспорта, начавшуюся в 70-е гг. XX в., во время одного из нефтяных кризисов, когда наращивание поставок за рубеж топливно-сырьевых ресурсов позволило обеспечивать страну необходимыми валютными поступлениями. Промышленный экспорт, который и ранее был в основном ограничен странами СЭВ, стал терять свои позиции. Валютные поступления от экспорта нефти к тому же, как правило, направлялись на текущие нужды экономики и не использовались для формирования производственного потенциала, обновления основных производственных фондов, создания новых производств и т.д. Таким образом,

были заложены основы зависимости экономики страны от экспорта топливно-сырьевых ресурсов и переориентации промышленного развития в сторону нефте- и газодобывающих отраслей. Производственный потенциал отечественной промышленности не получал необходимого импульса к развитию, большинство основных производственных фондов значительно устарело.

Анализ мирового опыта показывает обратную ситуацию – постепенное развитие одновременно производственного и экспортного потенциалов ведущих стран мира. В настоящее время даже развивающиеся страны ставят акцент на развитии промышленного экспорта и производстве машинотехнической продукции. Наиболее ярким примером может служить Китай, о присутствии которого на мировой экспортной арене еще 20 лет назад никто не задумывался, сегодня же экспортирующий весь спектр промышленной продукции, начиная от простейших товаров народного потребления и заканчивая автомобилями (рис. 2).



Рис. 2. Изменение доли российской и китайской промышленной продукции в мировом экспорте, %

Российские предприятия поставляют на мировой рынок продукции значительно меньше, чем предприятия даже развивающихся стран. Одновременно с этим тенденции к развитию отечественного экспорта свидетельствуют о закреплении сырьевой специализации.

Сама по себе сырьевая структура национального экспорта не является таким уж ужасным фактом, умение использовать выгодно сложившуюся экономическую конъюнктуру и валютные выручки от поставок сырья на экспорт помогли, например, в 20–30-е гг. XX в. сформировать индустриальный базис, производственный потенциал отечественной промышленности, результатами чего мы, как ни парадоксально это звучит, пользуемся по сей день. Многие страны также пользовались выгодно складывающейся конъюнктурой мировых рынков,

в том числе и сырьевых, для формирования собственного производственного потенциала. Однако в России ситуация прямо противоположная – даже получающие сверхприбыли нефтяные компании не стремятся вкладывать их в развитие производства, не говоря уже об оставшихся «в стороне» предприятиях машиностроения, которые после распада СССР оказались в крайне невыгодном положении: без опыта работы в рыночных условиях; без необходимой государственной поддержки; с производством, как правило, ориентированным на нужды военно-промышленного комплекса, и т.д.

В современных условиях к вышеперечисленным факторам добавляется еще и жесткая международная конкуренция. Российский рынок занимают зарубежные компании, не спасает даже повышение таможенных пошлин, которое, кстати,



и вовсе скоро станет невозможным в соответствии с нормами Всемирной торговой организации. Стоит учесть, что существующие сегодня средние ставки таможенных пошлин в России составляют примерно 10–15% от таможенной стоимости товара, в то время как общемировые ставки пошлин – 2–5%.

Рассматривая фактор таможенно-тарифного регулирования и поддержки отечественной промышленности в историческом аспекте и применительно к настоящей ситуации, нам более близки фритредерские взгляды на развитие торговли. Несомненно, политика протекционизма для поддержки только формирующихся или представляющих стратегическую важность отраслей национальной промышленности должна иметь свое место, однако ее чересчур длительное или активное применение ведет к стагнации и деградации «защищенных» отраслей промышленности. Наиболее избитым, но и одновременно наглядным примером может служить отечественная автомобильная промышленность. Высокие таможенные пошлины на ввоз автомобилей зарубежного производства (а они составляют в среднем 50% от таможенной стоимости ввозимого автомобиля), по нашему мнению, несколько не уберегли отечественный автопром от иностранной конкуренции, поскольку, во-первых, внутренний рынок сейчас наводнен зарубежными марками автомобилей совместного производства, из сборочных предприятий, созданных уже на территории России; а во-вторых, несмотря на протекционистские пошлины, из всех ранее существовавших отечественных автомобильных заводов «на плаву» остался, по сути, только АвтоВАЗ, продукция которого не соответствует ни мировым стандартам качества, ни тем финансовым, организационным и прочим ресурсам, которые были вложены в его поддержку.

Однако этот же факт создания на территории РФ значительного количества совместных предприятий в данном случае (на примере автомобилестроительной промышленности) свидетельствует об определенном потенциале российской экономики, как производственном, так и экспортном.

Необходимо выявление, определение и поддержка отечественных производств, перспективных для экспорта, высокотехнологичного производства и привлечения иностранных инвестиций. Для многих отечественных предприятий машиностроения экспортный рынок может стать фактически единственным направлением сбыта производимой продукции.

Основными направлениями государственной поддержки экспортно ориентированных производств выступают: выделение и активизация государственной структуры по поддержке индустриального экспорта; государственное гарантирование и страхование внешнеэкономических рисков; государственное кредитование экспорта товаров; государственное кредитование и субси-

дирование ориентированных на экспорт НИОКР и экспортно ориентированных производств в соответствии с нормами ВТО и др.²

В целом, для поступательного качественного развития отечественного промышленного экспорта, по нашему мнению, существует два основных направления, соответствующих мировому опыту, – инновационное развитие и международная промышленная кооперация.

Нами разработаны меры и конкретные мероприятия по основным направлениям развития промышленного экспорта (рис. 3).

Инновационное развитие предприятия предполагает усиление и использование своего инновационного потенциала для достижения целей его совершенствования по ряду направлений, в том числе и экспортного потенциала. Важным моментом для расширения и реализации экспорта является наличие инновационной продукции. В настоящее время наблюдается колоссальный разрыв в цепочке получения и промышленного освоения новых знаний. С одной стороны, малый бизнес сконцентрировал в себе наиболее перспективные инновации, но ограничен в производственных ресурсах для вывода их на экспортный рынок. С другой стороны, промышленный сектор обладает свободными производственными мощностями, но не рискует вложениями в инновации. Перспективным направлением внедрения инноваций в хозяйственную деятельность предприятий является создание инновационных «инкубаторов», предназначенных для того, чтобы на основе перспективных идей и разработок фундаментальной и прикладной науки создавать коммерческие предприятия, готовые принять венчурные инвестиции и превратить научно-технические идеи в идеи для бизнеса. Как показывает практика развития наиболее успешных фирм и экономических систем, наиболее эффективной инновационной формой экономического роста является теория кластерного механизма³.

В рамках инновационно-экспортно ориентированных кластеров должна присутствовать опытно-экспериментальная инфраструктура, посредством которой инновации подготавливаются к внедрению в промышленное производство. Опытно-экспериментальная инфраструктура служит фундаментом кооперации малого экспортно ориентированного бизнеса, образования и промышленности в инновационно-экспортно ориентированном кластере.

Ресурсы промышленных предприятий сосредоточиваются на расширении производства, а ресурсы наукоемких компаний – на освоении новых видов инновационной экспортнопригодной продукции.

Определенным стимулом к развитию экспортного потенциала промышленных предприятий является принятие закона об особых экономических зонах в РФ. Однако вследствие ограниченного количества подобных зон в России необходимо,

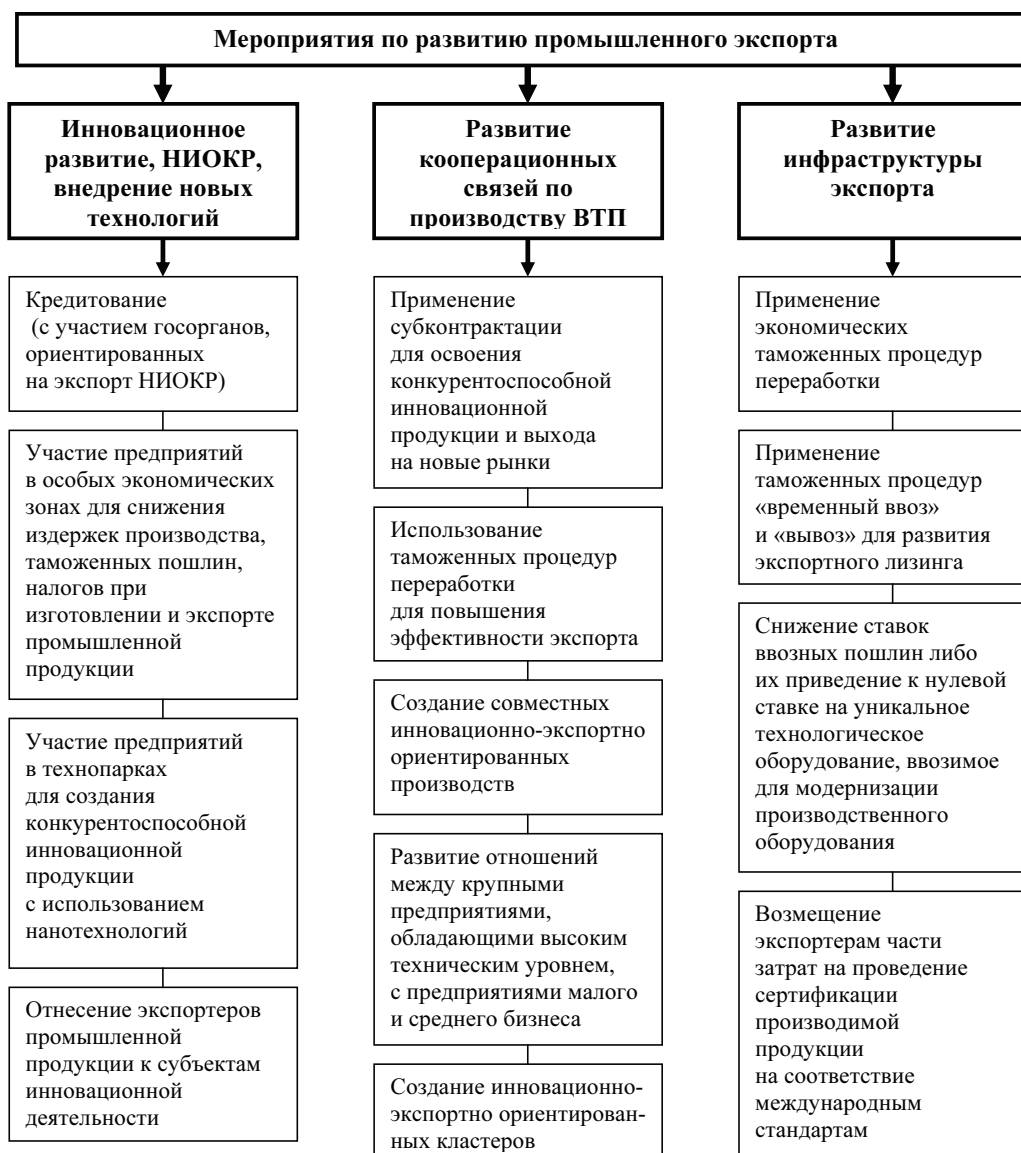


Рис. 3. Направления развития промышленного экспорта

по аналогии с технико-внедренческими зонами, стимулирование на местном уровне развития технопарков, ориентированных на разработку и освоение новых продуктов, в том числе и для экспорта.

Нельзя не учитывать того факта, что в современном мировом хозяйстве обычная торговля все быстрее уступает место более сложным отношениям между продавцами и покупателями. Значительная часть сбыта промышленной продукции связана с различными формами промышленного сотрудничества. Развитие сбыта в международной торговле может осуществляться в форме промышленной кооперации, предполагающей заключение соглашений между фирмами разных стран о совместном производстве соответствующей продукции при четком разделении номенклатуры производимых деталей и узлов и функций по их сборке и продаже конечного продукта.

Международная промышленная кооперация экономически выгодна, поскольку, во-первых, позволяет наиболее эффективно использовать ресурсы разных стран, а во-вторых, дает экономию на масштабе. Второй фактор в современных условиях наиболее важен⁴.

Дальнейшее развитие внешнеторговой деятельности российских предприятий и их интеграция в мировое хозяйство невозможны без наличия кооперационных связей с иностранными партнерами. Определенно, наличие кооперационных связей с зарубежными предприятиями позволит отечественным хозяйствующим субъектам наиболее полно реализовать собственный экспортный потенциал. Анализ тенденций в мировом хозяйстве убеждает в необходимости приоритетного развития международной кооперации в производстве и экспорте промышленной машинотехнической продукции.



Примечания

- 1 См.: WTO. World Trade Report 2009. Geneva, 2010.
- 2 См.: Порошин Ю. Б., Круглов В. С. Промышленный экспорт в условиях глобализации. Саратов : Научная книга, 2009. С. 65.
- 3 См.: Порошин Ю. Б., Кузванова И. Ю. Развитие региональной инновационной инфраструктуры по моде-

ли создания «кластеров» // Инновационная деятельность. 2007. № 1(4). С. 74.

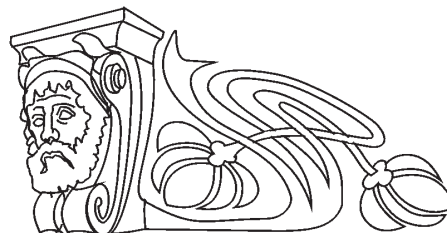
- 4 См.: Смилевец Д. О., Порошин Ю. Б., Круглов В. С. [и др.]. Развитие внешнеторговой деятельности предприятий на основе международной промышленной кооперации. Саратов : Научная книга, 2006. С. 130.

УДК 338

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ВЫВЕДЕНИЯ СТОЛОВЫХ В АУТСОРСИНГ НА ПИЩЕВОМ ПРЕДПРИЯТИИ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В. Г. Карпов

Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия им. П. А. Столыпина
E-mail: victor_9021@mail.ru



Статья освещает проблему варианта реструктуризации непрофильного актива – столовой – в рамках антикризисного управления. Данный вопрос является актуальным для множества предприятий отрасли пищевой промышленности, так как специфика некоторых из них (крупные по численности персонала, находящиеся на окраине города, с собственной столовой) не позволяет полностью отменить питание для сотрудников на территории предприятия и за счёт предприятия.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсер, непрофильный актив, реструктуризация, питание сотрудников.

Economic Reasonability of Outsourcing a Food Manufacturing Enterprise's Canteens as a Part of the Crisis Management

V. G. Karpov

The article covers the problem of options to restructure a non-core asset (a canteen) as a part of crisis management. This problem is topical for many enterprises of food industry since the distinctive features of some of them (e.g. large number of employees, remote location, enterprises's own canteen) do not allow to cancel food supply for employees at the expense of employer.

Key words: outsourcing, outsourcer, non-core asset, restructuring, employees food supply.

Аутсорсинг – это передача неосновных (второстепенных) бизнес-процессов одной организацией для их реализации и функционирования в другой¹. Данная форма позволяет заказчику сконцентрироваться на основной деятельности предприятия, передавая второстепенные задачи исполнителю, с целью повышения качества и снижения затрат за счёт того, что труд работников оплачивается не по полной ставке, управленче-

ские расходы распределены между клиентами аутсорсера. Кроме того, можно выделить другие внутренние причины внедрения аутсорсинга: отсутствие должного контроля качества, например, продуктов питания, заниженное финансирование расходов на содержание актива, не покрывающее его реальных потребностей. В период кризиса имеются возможности для реализации проекта аутсорсинга, тем самым разгружая компанию от второстепенной деятельности, снижая расходы на питание и работая на перспективу. Также в рамках антикризисного сокращения персонала, которое приводит к высокой нагрузке на оставшихся сотрудников, аутсорсинг позволит сократить часть их должностных обязанностей. При выделении в аутсорсинг столовой предприятие само устанавливает расходы в пределах своего лимита бюджета на питание каждого сотрудника.

Можно выделить основные способы организации питания:

1) организация питания в собственных столовых (является одним из основных способов обеспечения питанием для крупных предприятий и находящихся вдали от других источников организации питания (магазины, кафе и др.)). Данный способ наиболее эффективен, но достаточно сложен с организационной точки зрения;

2) доставка питания на территорию предприятия специализированной организацией. Организация питания ложится на стороннее предприятие по договору;

3) организация помещения под питание. При таком способе предприятие берёт на себя приобретение холодильников, микроволновых печей,



чайников и прочего оборудования и инвентаря. Требуется большое число площадей для организации таких мест на каждом производственном участке.

Пищевым предприятиям свойственен первый способ организации питания, так как для них характерно следующее (на примере предприятий Ульяновской области):

- отдалённость предприятия от города или его окраина;
- крупные предприятия (численностью более 200 человек);
- отсутствие у работников возможности приобрести питание поблизости от предприятия.

Поскольку для предприятия столовая является непрофильным подразделением и не соответствует основной деятельности, перед ним встает вопрос о реструктуризации данного актива. Основными задачами при реструктуризации являются:

- концентрация ресурсов предприятия на основной производственной деятельности;
- оптимизация структуры активов и пассивов предприятия, занятых производством или обеспечением производства основной продукцией;
- снижение затрат.

Всё это позволяет реализовать аутсорсинг столовой. Схема его организации представлена на рисунке.

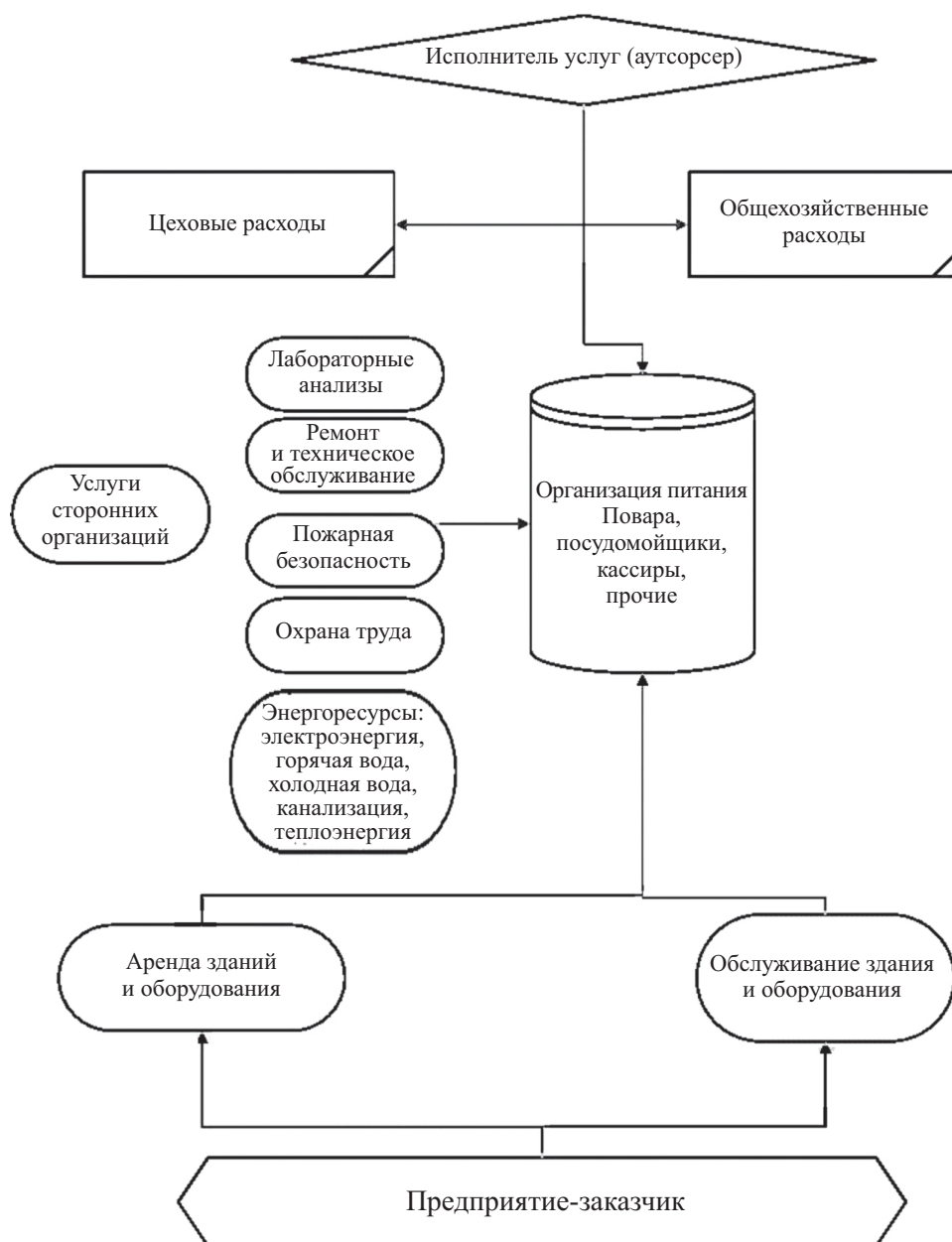


Схема организации аутсорсинга



Работы по внедрению разделяются на следующие этапы:

Этап 1. Анализ финансово-экономической деятельности столовой до выделения в аутсорсинг.

Этап 2. Определение бюджета на проведение мероприятий, подготовка технической документации, отчётов о рыночной стоимости основных средств и источников финансирования.

Этап 3. Анализ рынка услуг аутсорсинга, выявление потенциальных исполнителей, запрос коммерческих предложений и условий их работы. Потенциальным исполнителям в запросах коммерческих предложений указываются все условия, среднегодовое потребление энергоуслуг, стоимость аренды помещения и оборудования, условия допуска на объект, право оказания услуг сторонним клиентам на территории предприятия, время оказания услуг, границы контроля за исполнителем и его расходов на оказание услуг питания для заказчика, а также возможность инвестирования в основные средства.

Этап 4. Организация процедур по заключению контракта. Проведение конкурса.

Для оценки экономической целесообразности внедрения проекта по выделению во внешнее управление столовой необходим детальный анализ перспектив и выбора варианта реализации проекта. Для примера рассмотрим столовую ООО «ДИКОМ». Данная столовая находится на территории ООО «ДИКОМ» на площади около 500 кв. м, ее обслуживанием занимаются 5 человек. Предприятие реализует талоны на питание сотрудникам по цене 18 руб. шт., в меню входит первое, второе и чай с хлебом. Сокращая свои расходы, предприятие использует собственные полуфабрикаты (мясо, сосиски, сардельки). Мотивационная составляющая столовой минимальна, это подтверждается тем, что основными клиентами являются рабочие, которые не могут организовать себе обед на территории цехов, а остальные сотрудники (в том числе и «кадровое ядро») недовольны качеством предоставляемого питания и не пользуются услугами столовой. Структура расходов на питание представлена в табл. 1.

Таблица 1
Структура расходов на питание в 2012 г. на примере ООО «ДИКОМ»

Наименование	Ед. изм.	Сумма
Расходы на продукты питания, в том числе	руб./порц.	32
продукты питания собственного производства (мясо, субпродукты, сосиски, сардельки)	руб./порц.	21
продукты прочие	руб./порц.	11
ФОТ и соц. отчисления	руб./порц.	14
Услуги сторонних организаций	руб./порц.	3,5
Прочие	руб./порц.	1,5
Итого себестоимость 1 порции	руб./порц.	51
Компенсация расходов работниками завода	руб./порц.	18
Расход на 1 порцию	руб./порц.	33
Кол-во порций в год (249 рабочих дней по 200 чел. в день)	чел.	49800
Итого расходов на питание сотрудников в год	руб.	1 643 400

Далее рассмотрим 4 основных варианта внедрения аутсорсинга на пищевом предприятии при следующих условиях (табл. 2).

1. Закупку продуктов питания осуществляет исполнитель, и, соответственно, стоимость продуктов питания собственного производства возрастает на процент наценки (35% – принятая наценка на полуфабрикаты на рассматриваемом заводе). Преимуществом предприятия пищевой промышленности является возможность предоставлять полуфабрикаты собственного производства со скидкой исполнителю. Для расчёта примем скидку 15% (годовой доход 184 260 руб.).

2. Все расходы по энергоуслугам оплачиваются по счётчикам исполнителем.

3. Стоимость 1 порции ограничена и пере-

сматривается только в пределах процента годовой инфляции (для варианта 1).

Вариант 1. Предприятие полностью оплачивает питание работникам, аутсорсер занимается организацией питания на бесплатно предоставленных площадях, и все расходы (энергозатраты, продукты питания и пр.) в рамках деятельности берёт на себя исполнитель. Является наиболее затратным для заказчика, но повышает мотивационную составляющую для персонала.

Вариант 2. Предприятие компенсирует сумму прибыли, заложенную в 1 порцию, остальное оплачивает сам сотрудник. Заказчик несёт минимальную сумму затрат (258 960 руб. в год), но мотивационная составляющая данного варианта на низком уровне.



Таблица 2

Расчёты по основным вариантам введения аутсорсинга столовой

Наименование	Ед. изм.	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4
Расходы на продукты питания, в том числе	руб./порц.	35,7	35,7	35,7	35,7
продукты питания собственного производства (мясо, субпродукты, сосиски, сардельки)	руб./порц.	24,7	24,7	24,7	24,7
продукты прочие	руб./порц.	11,0	11,0	11,0	11,0
ФОТ и соц. отчисления	руб./порц.	14,0	14,0	14,0	14,0
Услуги сторонних организаций	руб./порц.	3,5	3,5	3,5	3,5
Прочие	руб./порц.	1,5	1,5	1,5	1,5
Накладные расходы (50 % от ФОТ)	руб./порц.	7,0	7,0	7,0	7,0
Арендная плата	руб./порц.	0,0	0,0	5,9	0,0
Итого себестоимость 1 порции	руб./порц.	61,7	61,7	67,6	61,7
Рентабельность (8% на уровне ставки рефинансирования ЦБ)	руб./порц.	4,9	4,9	5,4	4,9
Стоимость 1 порции	руб./порц.	66,6	66,6	73,0	66,6
Расход заказчика на 1 порцию	руб./порц.	66,6	4,9	0,0	33,0
Кол-во порций в год (249 рабочих дней по 200 чел. в день)	чел.	49 800			
Итого расходы на питание сотрудников в год	руб.	3 316 680	244 020	0	1 643 400
Доходы заказчика от аренды и продажи полуфабрикатов	руб.	184 260	184 260	478 080	184 260

Вариант 3. Предприятие не берёт на себя затраты по организации питания, и работник полностью оплачивает обед. В данном варианте персонал теряет мотивационный стимул. Заказчик экономит бюджетные средства, кроме того, имеет возможность ввести арендную плату за помещение под организацию питания (520 руб. за кв. м в год на 500 кв. м занимаемой площади), оборудование (мебель и кухонное оборудование 35 000 руб. в год) для исполнителя. Является самым выгодным вариантом с точки зрения экономии затрат.

Вариант 4. Предприятие компенсирует (как и до введения аутсорсинга) 33 руб. от каждой порции. В данном варианте заказчик может изменить сумму компенсации в зависимости от принятых бюджетных лимитов.

Как видно из данных таблицы 2, внедрение аутсорсинга столовой на пищевом предприятии даёт преимущество в виде дополнительной выручки от реализации полуфабрикатов собственного производства, кроме того, в зависимости от своих финансовых возможностей предприятие может выбрать наиболее выгодный вариант, акцентируя внимание либо на мотивационном стимуле (бесплатное или частично оплачиваемое питание), либо на сокращении своих расходов.

Но при внедрении аутсорсинга необходимо учитывать также человеческий фактор. Реализация данного проекта для персонала означает только неизбежное сокращение (персонал передаётся в управление исполнителю) с неизвестными перспективами, так как в период многолетней работы численность персонала не приводилась

в соответствие с реальными объёмами оказания услуг и потребностями. В период перехода столовой во внешнее управление руководству предприятия необходимо проводить постоянные беседы о новых возможностях передаваемого персонала, гарантируя сохранение работы в данной столовой, увеличение заработной платы. Эти моменты необходимо прописать в договоре с аутсорсером. Если не уделять должного внимания информированию персонала столовой, работники могут устроить «саботаж» или покинуть предприятие.

Для наибольшего эффекта от выделения столовой в аутсорсинг считаем оптимальными требованиями к исполнителю:

- повышение качества питания сотрудников;
- разнообразие меню;
- требования к калорийности и составу меню;
- помещение столовой и оборудование передаются в аренду. Возможна передача в безвозмездное пользование, таким образом снизив стоимость питания;
- расходы за предоставляемые энергоуслуги несет исполнитель;
- питание осуществляется по талонам с определённой номинальной стоимостью;
- предприятие компенсирует работнику за питание определённую долю стоимости талона в зависимости от поставленных лимитов бюджета на питание, остальное оплачивает сотрудник;
- наличие опыта работы и положительных отзывов у исполнителя;
- желательное сохранение имеющегося персонала столовой в максимально возможном составе;



– договор должен быть долгосрочным (от 3 лет и более). Этот пункт является наиболее важным, так как необходимо заложить все риски в договор, и большое влияние имеет срок оказания услуг и стоимость договора. Только долгосрочный договор позволяет наладить доверительные отношения с исполнителем, а также распределить дополнительные расходы на весь срок договора, снижая стоимость услуг. Стоимость услуг должна измеряться в цене за единицу комплексного обеда и прописываться на каждый год в договоре. Изменение цены возможно только при обеснованности роста расходов на продукты питания.

Таким образом, аутсорсинг в рамках антикризисной программы развития предприятия является одним из действенных инструментов по управлению затратами на персонал, предоставляя широкий выбор вариантов в зависимости от существующей ситуации на текущий момент времени, кроме того, снимает нагрузку на персонал (по обслуживанию столовой) и увеличивает качество питания.

Примечания

- ¹ См.: Гроздова Т. Ю. Аутсорсинг в системе организации лечебного питания // Главврач. 2011. № 1. С. 20–31.

УДК 658.5.012.7

ОБРАЗ РИСК-МЕНЕДЖЕРА В КОРПОРАЦИЯХ РОССИИ

М. В. Бгашев

Саратовский государственный университет
E-mail: and17rogen@pochta.ru

В статье раскрываются содержание образа риск-менеджера, его способности, качества и требования к нему, а также специфика его деятельности в корпорациях. Обосновывается необходимость создания в российских корпорациях подразделений по управлению рисками для эффективного анализа и оценки рисков.

Ключевые слова: риск-менеджер, риски и рискообразующие факторы, слагаемые образа риск-менеджера, качества и навыки.

The Image of the Risk-manager in Corporations of Russia

M. V. Bgashev

The article reveals the content of the image of risk-manager, his abilities, qualities and requirements, as well as the specific character of its activity in corporations. The necessity of creation in the Russian corporate risk management department for the effective analysis and risk assessment.

Key words: risk-manager, risk and risk factors, components of the image of risk-manager, qualities and skills.

В современной рыночной экономике деятельность менеджера существенно отличается от деятельности советского «номенклатурного» руководителя. Если в командной экономике руководителю было достаточно сугубо профессиональных знаний, умения организовать выполнение плана, то в условиях рыночной экономики, ориентированной на потребительский спрос, требования к нему радикально изменились.

Современный менеджер должен обладать внутренней самостоятельностью и способностью к риску, постоянно аккумулировать новую информацию, уважать закон и нравственные ценности,

уметь выстраивать свой собственный имидж и сохранять профессиональную репутацию.

В последние годы в перечне вакансий все чаще можно увидеть словосочетания «риск-менеджер» или «менеджер по управлению рисками». Почти каждый руководитель или специалист может с уверенностью сказать, что по долгу службы выполняет определенные действия, связанные с оценкой и анализом рисков, исполняя при этом роль *риск-менеджера*. На современном рынке труда есть также специалисты, для которых *управление рисками* является профессией. Такой менеджер может быть как штатным сотрудником корпорации, так и внешним управляющим, оценивающим и анализирующим риски на контрактной основе; гарантией успеха служит его репутация в профессиональном сообществе.

Требования к риск-менеджеру высоки, так как он должен обладать знаниями в области риск-менеджмента, макро- и микроэкономики, банковского дела, рынка ценных бумаг, бухгалтерского учета страхового, финансового и нефинансового секторов, быть в курсе особенностей учета по международным стандартам, основ права, статистики, высшей математики, математического моделирования. В его компетенции входят также владение английским языком и даже наличие некоторых навыков программирования.

Риск-менеджеру трудно приобрести хорошую репутацию (образ), на это уходят годы, а утратить её можно мгновенно, проявив непрофессионализм и некомпетентность (зачастую из-за пустяка: не ответив вовремя на телефонный звонок или





письмо, проявив невоспитанность в любой другой форме). Поэтому для формирования положительного образа риск-менеджера важно всё: от наличия специфических знаний в области управления рисками до культуры речи, манеры поведения, одежда, интерьера офиса и т.д.

Создание профессионального образа не является самоцелью для риск-менеджера. Однако данный образ составляет весьма существенную его личностную и профессиональную характеристику и имеет глубокий практический смысл.

Понятие образа риск-менеджера близко к понятию персонификации, хотя включает не только естественные свойства личности, но и специально созданные. Кроме того, оно говорит как о внешнем облике, так и о внутреннем мире риск-менеджера, о его психологическом типе.

Образ менеджера в России как наемного профессионального управляющего возник в общественном сознании почти с первых лет реформ, однако его значимость стала очевидной лишь в последующие годы. В управленческой литературе еще можно встретить отождествление и приравнивание менеджера к предпринимателю или к абстрактному образу бизнесмена, которые воплощают такие черты, как личная эффективность, прежде всего финансовая; энергичность и предприимчивость; бесстрашие (перед рэкетом и властями), граничащее с наглостью и хитростью (как умение обойти несовершенное законодательство). Несмотря на популярность понятия, в общественном сознании мифический предприниматель-спаситель экономики был человеком скорее довольно беспринципным и не соблюдающим договорные условия.

Рыночная экономика, характеризующаяся наличием определенной конкурентной среды, требует не только создания организации, ее финансирования, но и непрерывной оптимизации ее деятельности, повышения эффективности. Особенно явной становится эта потребность при постепенном упорядочении, институционализации рыночных процессов. Государственные и негосударственные институты контроля, а также специфическая инфраструктура (финансовая, банковская, биржевая, аудиторская) требуют квалифицированных специалистов, поэтому возникает необходимость в профессиональном управлении.

В современных условиях содержательная характеристика менеджера очень сильно искажена. Это связано с тем, что менеджерами называют людей, выполняющих определенные функции, но не функции управления (например, менеджер по продажам, менеджер торгового зала и т.д.).

Искаженная характеристика менеджера вызывает пренебрежительное отношение к образу управленца как обманщику и хитрому дельцу. Между тем в идеале менеджер (независимо от специфики деятельности) – человек, несущий

ответственность, принимающий решения, прежде всего работающий с информацией.

Образу менеджера пора перестать быть красивой вывеской. На смену образу человека со всеми атрибутами богатства, красивой «успешности» и деловитости должен прийти другой смысловой ряд:

– менеджер это человек, который не только много работает, но умеет и организовать свою работу и работу других людей;

– умеет находить общий язык, но не манипулирует людьми;

– готов к выгодному сотрудничеству, но на договорной основе;

– инициативен, готов к переменам, к риску, но соблюдает закон.

Для раскрытия содержания образа риск-менеджера необходимо сформировать теоретическую базу, центральным элементом которой является классическое определение менеджера так такового. При формулировании данного определения следует иметь в виду, что менеджер это, прежде всего, наемный работник, и не следует отождествлять его с предпринимателем и бизнесменом¹.

Менеджер – это руководитель, профессиональный управляющий, занимающий постоянную должность и наделенный полномочиями принятия решений по конкретным видам деятельности организации. Данное понятие можно конкретизировать, сформулировав универсальное определение: менеджер – член организации (как наемный работник), осуществляющий управленческую деятельность и решающий управленческие задачи².

Соглашаясь с П. Друкером, но некоторым образом перефразировав его высказывание³, отметим, что менеджер осуществляет особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в целенаправленную, результативную и эффективную группу. Тем самым «о качестве менеджера можно судить по тому, как хорошо он может организовать большое число людей и насколько эффективно может добиваться наилучших результатов от каждого из них, сливая их труд в единое целое»⁴.

Таким образом, образ риск-менеджера формируется из двух групп слагаемых:

1) общих организаторских способностей и своеобразного таланта к руководству;

2) специфических способностей, талантов и навыков в области управления рисками.

Первая группа слагаемых предполагает, что риск-менеджер должен быть хорошим организатором с трезвым, расчетливым умом, обладать даром предвидения, смелостью, решительностью, способностью пойти на риск, быть новатором, восприимчивым к новым идеям, иметь деловую хватку. От его умения строить и регулировать взаимоотношения зависит психологический климат



в коллективе. Кроме того, он должен обладать и высокими моральными качествами: честностью, порядочностью, справедливостью, трудолюбием, добротой.

Тем не менее руководящие должности подчас занимают работники, не обладающие высокой эффективностью, хотя среди них немало тех, кто имеет высокий интеллектуальный уровень и творческое воображение. Эти люди обычно хорошо информированы и обладают большими знаниями. Однако прямой связи между этими качествами руководителя и его эффективностью как работника не наблюдается. Даже самые одаренные люди могут быть на удивление неэффективными; они порой не понимают, что благодаря только способностям нельзя добиться сколько-нибудь значительных успехов в работе. Они не осознают, что талант может способствовать эффективности лишь посредством целенаправленного труда. И наоборот, в каждой организации есть высокоэффективные работники, не имеющие особых талантов.

Для реализации общих организаторских способностей и своеобразного таланта к руководству риск-менеджер должен обладать:

- профессионализмом и компетентностью, что является визитной карточкой его образа;

- нравственной надежностью, предполагающей способность к самосовершенствованию, и прежде всего – духовное. Его внимание должно занимать все богатство человеческой культуры, то есть он обязан иметь широкие гуманитарные знания;

- гуманитарной образованностью. Благодаря гуманитарной культуре риск-менеджер приобретает возможность вбирать в себя различную информацию, подвергая ее чувственной и рациональной обработке. Например, в Японии эта культура считается важнейшим компонентом внутреннего мира менеджера и составляющей его имиджа;

- психотехническими навыками. Психотехника представляет собой систему взаимосвязанных операций, направленных на изменение состояний, мотивов, установок и т.д. у личности, на которую оказывает воздействие менеджер. Он должен рассматривать психологию как систему практических действий, которые опираются на системный анализ общения⁵.

Вторая группа слагаемых образа риск-менеджера предполагает прямое применение своих специфических способностей, талантов и навыков в области управления рисками, что выражается в постоянном исследовании и анализе рисков и рискообразующих факторов, а также в последующем принятии соответствующих решений в условиях неопределенности. Для уменьшения неопределенности от риск-менеджера требуется анализировать информацию и на основе новых

полученных данных формировать необходимое решение. Особенно это относится к решениям проблем и задач стратегического и тактического характера. Постоянное исследование, анализ и оценка рисков и рискообразующих факторов не только является исключительно эффективной формой повышения профессиональной квалификации риск-менеджера, но и существенно способствует научности, динамичности, перспективности и в итоге конструктивному выполнению им функций управления с более высоким качеством.

Для риск-менеджера любого уровня проведение анализа и оценки рисков – это необходимая составная часть работы. Кроме того, усложнение возникающих проблем в области управления рисками и процессов управления требует творческого подхода, что невозможно без проведения и использования результатов анализа и оценки, без внедрения передовых достижений науки в разных отраслях знаний, особенно в теории риска.

В управленческой литературе сложилось мнение, что менеджер в современных условиях должен до 30% рабочего времени уделять анализу и оценке, то есть исследовательским работам. На наш взгляд, в связи со спецификой труда риск-менеджера процент рабочего времени на анализ и оценку рисков может быть увеличен до 50–60%, так как с постоянным усложнением условий внешней среды рискованные тенденции будут только усиливаться.

Поскольку риск-менеджер в своей деятельности должен широко использовать исследовательский подход, ему необходимо знать и уметь применять принципы, методы и инструментарий по управлению рисками, организовывать и проводить эту работу. Применение исследовательского подхода в деятельности риск-менеджера соответствует тенденциям мышления современного управленца и является потребностью современного периода развития экономики в условиях рыночных отношений и конкуренции.

В соответствии с данными требованиями риск-менеджер должен обладать необходимыми качествами (табл. 1).

Слагаемые образа риск-менеджера отражают идеал и/или идеальный образ риск-менеджера, подкрепленный утверждением, что работа любого менеджера круглосуточная, и это не занятие, а состояние, а возможно, даже состояние души.

Исходя из того, что риски в бизнесе российских корпораций динамичны и постоянно развиваются, снизить их негативные последствия может лишь тот, кто умеет эффективно контролировать и управлять ими в условиях изменяющейся внешней среды. Вследствие этого профессия риск-менеджера на сегодняшний день является одной из самых молодых и популярных, высоко ценится в различных сферах деятельности корпораций.



Таблица 1

Характеристика качеств, необходимых риск-менеджеру

Качества риск-менеджера	Характеристика
Целеустремленность	Умение выбрать ясную и определенную цель, стремиться к ее достижению на базе поиска новых путей, вариантов и возможных решений
Профессиональная компетентность	Наличие современных знаний, умений и навыков квалифицированно выполнять свою работу
Объективность	Внутренняя потребность к восприятию и отражение в своей деятельности реального, достоверного и адекватного состояния исследуемого объекта и предмета
Настойчивость	Упорство и твердость в достижении поставленных целей в сочетании с использованием методов управления рисками, умение объективно не обращать внимание на возникающие трудности во внутренней и внешней среде
Рациональность	Способность разумно обосновать практически полезное решение, соответствующее поставленной цели, при минимуме используемых ресурсов
Аттрактивность	Способность и умение привлекать работников своего подразделения к творческой работе, используя их энтузиазм и не прибегая к принудительным мерам и материальным стимулам
Оперативность	Умение и желание быстро принимать решения на основе своевременного проведения анализа рисков ситуации, предупреждая и предотвращая появляющиеся негативные отклонения
Адаптивность	Умение приспосабливаться к изменяющимся целям управления и условиям деятельности, применяя различный арсенал объективных методов и принципов управления рисками
Предвидение и научная интуиция	Способность реально определять последствия, формировать ясный прогноз будущего развития рисков или рискообразующих факторов, а также использовать современные методы прогнозирования и научной интуиции
Добросовестность	Внутреннее желание и возможность выполнять свою работу и обязательства честно, с высоким уровнем качества, в заданные сроки, с меньшим использованием ресурсов; гарантировать правильность информационного отражения всех результатов анализов и оценок
Креативность	Умение конструктивно, творчески работать, ставить реальные цели, выдвигать обоснованные гипотезы, определять новые методологические и методические способы эффективного решения задач в области управления рисками
Заинтересованность	Способность и желание постоянно выявлять рискованные проблемы в сфере бизнеса организации и решать их современными методами менеджмента не только в зависимости от материального вознаграждения, но и в силу профессионального отношения к делу и повышения своей квалификации

Одним из важных конкурентных преимуществ корпорации на рынке является быстрая реакция на все изменения, касаются ли они действий конкурентов, или государственных органов. Прописывать будущие возможные сценарии и определять границы опасности – вот те основные функции, которые возлагаются на квалифицированного специалиста риск-менеджера. Профессиональные риск-менеджеры заняты анализом ситуации, оценкой разнообразных рисков и просчетом возможных негативных последствий изо дня в день в течение всего трудового времени. От работы данных специалистов во многом зависит не только развитие, но и будущее корпорации.

К сожалению, в современной практике все чаще происходит подмена понятия риск-менеджера, которому приписывают должностные полномочия финансового аналитика. Несомненно, риск-менеджер занимается финансовым анализом, но сам анализ происходит на несколько другом уровне. Поэтому необходимо четко разграничивать то, какие функции входят в компетенцию

риск-менеджера, а какие являются прямыми обязанностями финансового аналитика.

Риск-менеджер дает, в первую очередь, экономическую оценку рискам, принимаемым на себя корпорацией, занимаясь страхованием, хеджированием, резервированием и лимитированием. Он занимается снижением рисков, используя современные финансовые методики и инструменты. Риск-менеджер выявляет возможные слабые места при исследовании бизнес-процессов корпорации и, самое главное, проводит оценку стоимости операционных рисков, информируя руководство о наличии непокрытых рисков, а также их стоимости. Более того, другой немаловажной функцией менеджера, занимающегося расчетами рисков, является проверка наличия и выполнения процедур уменьшения операционных рисков, что представляет собой одну из главных задач не только риск-менеджера, но и корпорации.

Современная управленческая наука в своем инструментарии имеет множество способов и методов управления рисками, что согласуется



с такими понятиями, как «осмотрительность», «оценка», «осторожность» и «критический анализ» в бизнес-процессах. Таким образом, риск-менеджер – это человек, в круг обязанностей которого входят предотвращение непродуманных или неверных бизнес-шагов, контроль за бизнес-процессами, особенно тех, которые касаются финансовой стороны корпорации. Риск-менеджмент – это не только инструмент для коммерческих и общественных организаций, но в первую очередь – руководство для любых действий корпорации в долгосрочном или краткосрочном периоде. Данное понятие включает в себя анализ и оценку не только сильных, но и слабых сторон корпорации с точки зрения участия в различных бизнес-процессах и взаимодействия со всевозможными видами деловой активности.

Профессия риск-менеджера требует специальных знаний и компетенции в сфере управления различными рисками. Поэтому сегодня к данной

профессии предъявляется ряд высоких требований. Перечислим лишь некоторые основные критерии оценки высококвалифицированного профессионала риск-менеджмента.

Риск-менеджер должен не только знать, но и уметь применять широкий спектр инструментов риск-менеджмента и страхования, а также эффективно использовать возможности страхового рынка для создания системы защиты корпорации. Он напрямую участвует в создании поиска-разведки внутри и вовне организации для сбора и хранения информации о действиях, влияющих на управление рисками. Более того, он оценивает эффективность программы риск-менеджмента в корпорации и квалифицированно управляет вверенным ему подразделением. От результатов его трудовой активности, в первую очередь, зависят достижения в сфере риск-менеджмента, а также эффективность программы управления рисками в долгосрочной перспективе (табл. 2)⁶.

Таблица 2

Основные различия между риск-менеджером и функциональным менеджером

Риск-менеджер	Функциональный менеджер
Имеет уникальную цель при анализе и оценке конкретного риска, в идеале – четко поставленную и подробно описанную	Организует исполнение ряда стабильных функций, возложенных на возглавляемое подразделение
Отслеживает риски, существование которых ограничено во времени (кратковременность, разнообразие)	Руководит постоянно действующим подразделением
Управляет постоянной и временной командой, причём ее состав в зависимости от действия различных рисков может изменяться, а участники – иметь двойное подчинение риск-менеджеру и своему функциональному руководителю	Управляет относительно стабильным коллективом сотрудников
Обычно в подчинении – команда разнопрофильных специалистов	Как правило, в подчинении группа специалистов одной или смежных специальностей
Может не быть специалистом в предметной области рисков	Зачастую разбирается в предметной области лучше всех своих подчиненных
Карьера в основном «горизонтальная», рост состоит в управлении все более сложными масштабными рисками	Стремится сделать «вертикальную» карьеру, занимая все более высокие посты в своей функциональной сфере
Главная мотивация – бонус, зависящий от результатов (степени снижения/ликвидации непредвиденных неблагоприятных факторов)	Основной фактор мотивации – стабильный фиксированный оклад

На практике можно выделить несколько причин для создания должности риск-менеджера в корпорации, влияющих на решение учредить новую позицию профессионала, занимающегося оценкой будущих рисков:

- централизация и координация управления рисками;
- внедрение интегрированного подхода к процессу управления рисками;
- улучшение информированности руководства о рискованной позиции или деятельности корпорации.

Наиболее важными квалификационными составляющими для занятия должности риск-

менеджера, в свою очередь, являются такие качества, как коммуникабельность, способность управлять, знание учета и отчетности, знание финансов, математики и статистики, образование в области риск-менеджмента.

Что касается роли риск-менеджера как одной из важных составляющих его образа, то на него, как на высококвалифицированного специалиста, возлагается ответственность за каждодневную реализацию программы управления рисками и повышение уровня осознания важности вопросов риск-менеджмента внутри корпорации. Он должен осуществлять не только ежедневный мониторинг состояния дел, но и обмениваться



опытом и суждением с другими структурными подразделениями. Более того, специалист по риск-менеджменту несет ответственность за соответствующий процесс идентификации и анализа риска на самой ранней стадии реализации нового проекта, ставя в известность вышестоящее руководство. В зависимости от размера корпорации и объема работы, связанной с оценкой всевозможных рисков, функции риск-менеджера могут быть возложены на одного специалиста или на отдельное подразделение. Обязанности сотрудников, вовлеченных в процесс управления рисками, должны быть четко определены и сформулированы, чтобы избежать будущих ошибок.

Для успешного осуществления менеджерами своего труда в области управления рисками необходимо выбрать форму организации данного труда. На наш взгляд, наиболее предпочтительной формой является создание в корпорации структурного подразделения, отдела или службы, занимающейся непосредственно управлением рисками и рисковыми вложениями капитала. На практике работу данной службы обычно координирует и контролирует либо финансовый директор, либо начальник финансово-экономического департамента компании.

К сожалению, на данный момент в России пока еще не сформировался спрос на услуги по управлению рисками и рисковыми вложениями. Например, в ОАО «Газпром нефть» отсутствует подразделение по управлению рисками, но существует департамент внутреннего аудита, который анализирует и отслеживает риски и с 2008 г. осуществляет внедрение интегрированной системы управления рисками (ИСУР). В ОАО «ЛУКОЙЛ» деятельность по управлению рисками осуществляет главное управление по общим вопросам, корпоративной безопасности и связи. В ОАО «ТНК-ВР» контроль основных рисков осуществляет комитет по охране труда, промышленной безопасности и охране окружающей среды, который сформирован при совете директоров.

Крупные российские компании уже осознали важность оценки рисков и сегодня осуществляют различные финансовые операции с учетом потерь финансовых рисков (ценовых, кредитных или операционных), тем самым заблаговременно страхуя себя от возможных неудач.

Схематично изобразим структуру службы (департамента) управления рисками (рисунк).



Структура службы управления рисками в организации

Место службы и специфика ее построения во многом зависят и от специфики деятельности корпорации. Данная служба должна подчиняться руководству корпорации для эффективного выполнения риск-менеджером своих функций как руководителя службы. Данную службу нельзя создавать как подраздел какого-либо функционального отдела, она должна быть обязательно самостоятельным звеном корпорации.

Также очень важно определить права и обязанности персонала службы и проинформировать сотрудников корпорации о ее функциях и характере деятельности.

Существенным недостатком образа риск-менеджера на сегодняшний день является тесная привязка его функций по управлению и контролю

рисков, в основном, к финансовой, страховой и кредитной деятельности корпорации, что оправданно существенной ролью финансовой деятельности. Если исходить из того, что корпорации подвержены рискам, связанным с основной деятельностью, а также иной деятельностью, объединенной с основной, то анализ и оценку рисков по финансовой, страховой и кредитной деятельности корпорации нельзя считать исчерпывающими.

Риск-менеджер как руководитель службы управления рисками должен учесть, что на его компанию действуют присущие риски и рискообразующие факторы, связанные с основной деятельностью и воздействующие только на конкретный вид риска, а также интегральные (обоб-



щенные) рискообразующие факторы, оказывающие влияние на риски сразу нескольких видов.

В связи с этим штат отделов службы управления рисками должен быть укомплектован специалистами по конкретным рискам, которые собирают и обрабатывают информацию о рисках, отслеживают их, а руководитель службы на основе результатов работы своих подчиненных принимает соответствующее решение и докладывает совету директоров корпорации.

В заключение отметим, что становление истинного образа риск-менеджера в значительной степени зависит от наличия соответствующих условий для развития и отбора профильных специалистов в данной области. В России отсутствует налаженная система подготовки и переподготовки специалистов высокого уровня по управлению рисками, так как профессия риск-менеджера считается относительно новой.

Таким образом, возникает вопрос о необходимости целенаправленной разработки специальной программы профессиональной подготовки квалифицированных риск-менеджеров,

отвечающих современным требованиям рыночной экономики.

Примечания

- ¹ Хотя предпринимателя и бизнесмена тоже в какой-то степени можно назвать менеджерами в зависимости от выполняемых функций. С этих позиций каждый человек сам себе менеджер.
- ² Подставляя под данное определение функции менеджера по продажам или менеджера торгового зала, становится понятным, что последние являются только специалистами, выполняющими определенные функции управления. Менеджер так таковой, его функции и роли можно раскрыть, только изучив специфику его конкретного управленческого труда.
- ³ См.: Друкер П. Эффективный управляющий. М., 1994. С. 125.
- ⁴ Акио М. Сону. Сделано в Японии. М., 2007. С. 54.
- ⁵ См.: Имидж менеджера : методические рекомендации / сост. Т. В. Барт. Ульяновск, 2001.
- ⁶ См.: Риски есть, системы нет. А есть ли риск-менеджмент? // Банковское дело в Москве. 2006. Февраль. URL: www.risk-manage.ru (дата обращения: 25.10.12).

УДК 336.14:352

РОЛЬ И МЕСТО БЮДЖЕТНО-ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Т. В. Старикова

Владимирский филиал РАНХиГС при Президенте РФ
E-mail: startv008@rambler.ru

В статье обоснована необходимость разработки бюджетно-финансовой стратегии субъекта Российской Федерации как части системы государственного стратегического планирования. Предложены концептуальные основы бюджетно-финансовой стратегии субъекта Российской Федерации. Представлены ключевые направления бюджетно-финансовой стратегии региона, определяющие ее структуру.

Ключевые слова: система государственного стратегического планирования, бюджетно-финансовая стратегия, эффективность бюджетных расходов, концептуальные основы бюджетно-финансовой стратегии.

Role and Place of Financial Strategy in the System of State Strategic Planning

T. V. Starikova

Candidate of economics, senior tutor of the department of economics of Vladimir's branch of Russian Academy of Public Administration under the President of the Russian Federation. The article proves the necessity of the development budget and financial strategy of the



region like as subsystem of the state of strategic planning. Proposed conceptual framework of the budget and financial strategy. Identify the key directions of the budget and financial strategy.

Key words: budget and financial strategy, state system of strategic planning, efficiency of budget expenses, conceptual foundations of the budget and financial strategy.

С середины 1990-х гг. бюджетная система Российской Федерации находится в состоянии постоянных преобразований и реформ. Ежегодные изменения, вносимые в бюджетное законодательство, направлены на достижение результативности и эффективности бюджетных расходов и решение проблем дифференциации субъектов Российской Федерации по уровню бюджетной обеспеченности, а также уменьшение количества дефицитных регионов, которое с 1994 г. сократилось с 75 до 70¹. Формирование концептуальных подходов и их реализация, направленные на развитие бюджетной системы



России, позволили достичь определенных целей и решить многие поставленные задачи по обеспечению роста доходов бюджетов всех уровней, повышению эффективности и результативности расходов бюджетов, оптимизации межбюджетных отношений. Однако, несмотря на достижение некоторых положительных тенденций в бюджетной сфере, нерешенным осталось множество проблем экономического, правового и социального характера, а именно:

– отсутствие четких целей и приоритетов социально-экономического развития субъектов Федерации и муниципальных образований;

– обособленность субъектов экономики и социальной сферы в достижении целей социально-экономического развития государства и повышении качества жизни населения;

– отсутствие механизма концентрации разнокачественных ресурсов (финансовых, трудовых, энергетических, природных, инновационных, административных и проч.) для решения среднесрочных и долгосрочных социально-экономических задач.

Решение этих задач требует серьезных институциональных преобразований, и прежде всего формирование системы бюджетно-финансового стратегического планирования, являющейся в то же время частью системы государственного стратегического планирования. Согласно программе Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 1101-р, увязка стратегического и бюджетного планирования является важным условием достижения целей государственной политики и успешной реализации программ социально-экономического развития страны на среднесрочный и долгосрочный период. В настоящее время разработаны и утверждены стратегии социально-экономического развития всех федеральных округов Российской Федерации, а также большинства субъектов Федерации. Для большей части вышеуказанных документов характерны следующие недостатки:

– во-первых, отсутствует анализ возможности использования различных финансовых инструментов (бюджетных, налоговых, тарифных, таможенных, инструментов нормативного регулирования) для реализации стратегических планов развития;

– во-вторых, заявленные стратегические цели не имеют бюджетно-финансового обоснования возможности их полной реализации, не рассмотрены вопросы финансового обеспечения стратегических целей и задач;

– в-третьих, отсутствует иерархия и преемственность стратегических целей и задач Российской Федерации, федеральных округов и субъектов РФ.

Проект Федерального закона «О государственном стратегическом планировании» под системой государственного стратегического планирования понимает совокупность: взаимоувязанных документов стратегического планирования, характеризующих приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации; элементов нормативно-правового, научно-методического, информационного, финансового и иного обеспечения стратегического планирования; участников государственного стратегического планирования, осуществляющих и направляющих практическую деятельность в указанной сфере.

В качестве целей создания системы государственного стратегического планирования этот же документ выдвигает следующие²:

1) законодательное закрепление системы государственного стратегического планирования (ГСП);

2) создание единой системы правоотношений в рамках процесса ГСП;

3) определение участников процесса ГСП и распределение их полномочий;

4) увязка принимаемых в процессе ГСП решений с бюджетными ограничениями, определяемыми как на среднесрочную, так и на долгосрочную перспективу;

5) согласование документов ГСП по целям на федеральном уровне, уровне федеральных округов и региональном;

6) синхронизация документов ГСП по времени: на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу.

Очевидно, что предлагаемая в проекте Федерального закона «О государственном стратегическом планировании» система стратегического планирования не уделяет должного внимания формированию бюджетно-финансовой стратегии как одной из основных составляющих системы ГСП, предполагая лишь выявление определенных соотношений между стратегическими целями и бюджетными возможностями и увязку стратегических решений с бюджетными ограничениями. При таком подходе даже при наличии среднесрочных и долгосрочных бюджетных прогнозов реализация стратегических задач и достижение соответствующих целей всегда будут зависеть от состояния бюджетов всех уровней. О реалистичности стратегических планов можно говорить только в том случае, если бюджетно-финансовая стратегия будет определена как самостоятельный документ, цели, задачи и программы которого будут взаимоувязаны со стратегиями социально-экономического развития различных уровней.

В современном толковании долгосрочная бюджетно-финансовая стратегия – это документ, определяющий систему научно обоснованных представлений об обеспеченности бюджетной системы Российской Федерации финансовыми



ресурсами, необходимыми для достижения целей социально-экономического развития Российской Федерации и ее субъектов, определенных в концепции долгосрочного социально-экономического развития страны.

Ключевые направления бюджетно-финансовой стратегии региона, определяющие структуру стратегии как документа могут быть следующими.

1. Стратегия наращивания доходов и оптимизации расходов бюджета региона. Данное направление является ключевым с точки зрения финансового обеспечения мероприятий по достижению социально-экономического развития территории и реализации отраслевых стратегических задач. Особое внимание должно быть уделено: минимизации объемов неэффективных расходов; формированию эффективной системы конкурсного распределения принимаемых расходных обязательств; разработке системы мониторинга эффективности реализации ведомственных и долгосрочных целевых программ.

2. Стратегия развития бюджетного процесса и бюджетного планирования должна учитывать исходное состояние качества бюджетного планирования и бюджетного процесса. Основными стратегическими целями данного направления должны быть:

- максимизация удельного веса расходов бюджета субъекта Российской Федерации, формируемых в рамках программ, в общем объеме расходов бюджета;

- создание системы оценки эффективности предоставляемых (или планируемых к предоставлению) налоговых льгот и ставок налогов, установленных нормативно-правовыми актами субъекта РФ;

- минимизация недополученных доходов по региональным налогам в результате действия налоговых льгот, установленных законодательными (представительными) органами государственной власти субъекта РФ, к общему объему поступивших региональных налогов.

3. Стратегия повышения эффективности межбюджетных отношений в регионе должна основываться на механизмах мотивации муниципальных бюджетов к снижению уровня дотационности и повышению качества финансового управления на муниципальном уровне. В качестве ключевых направлений повышения эффективности межбюджетных отношений могут быть установлены следующие:

- минимизация дифференциации бюджетной обеспеченности муниципальных образований одного и того же типа;

- разработка и утверждение регламента по определению приоритетных направлений финансирования расходных обязательств местных бюджетов на основе стратегии социально-экономического развития муниципальных образований;

- проведение бюджетного выравнивания в рамках единой методики на прозрачной и объективной основе с использованием стимулирующих механизмов, наращивание налоговых и неналоговых доходов;

- совершенствование системы мониторинга соблюдения муниципальными образованиями требований бюджетного законодательства.

4. Стратегия финансирования отраслей экономики региона. В данном разделе должны быть отражены роль и значение финансовой стратегии в развитии экономической системы субъекта РФ, определены инструменты и механизмы стимулирования и регулирования развития различных отраслей экономики региона. Основное внимание необходимо уделить разработке эффективной системы налогового льготирования предприятий различных отраслей, совершенствованию системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, инновационных и экспортноориентированных предприятий и организаций. Стратегия финансирования отраслей экономики региона должна строиться на следующих принципах:

- определение наиболее эффективных способов использования ограниченных ресурсов регионального бюджета для достижения целей экономической политики субъекта РФ;

- применение конкурсных процедур для отбора проектов и программ, финансируемых за счет средств бюджета субъекта РФ.

5. Стратегия финансирования социальной сферы. На протяжении многих лет бюджетная политика Российской Федерации имеет четко выраженный социально ориентированный характер, что объясняет особую актуальность данного стратегического направления. Стратегическое развитие финансового управления в отраслях социальной сферы региона должно основываться на внедрении стандартов качества предоставления социальных услуг и оказания социальной помощи, а также внедрении принципов бюджетирования, ориентированного на результат, в таких сферах, как здравоохранение, образование, социальная помощь. Основными принципами и приоритетами формирования и реализации стратегии финансирования социальной сферы выступают:

- обеспечение окончательного перехода от управления затратами к управлению результатами: от финансирования учреждений к финансированию услуг;

- повышение эффективности бюджетных расходов и достижение высокой эффективности функционирования новых типов учреждений: казенных, бюджетных и автономных;

- совершенствование порядка распоряжения внебюджетными средствами, полученными от деятельности, приносящей доход, в целях до-



стижения удовлетворенности населения высоким качеством предоставляемых услуг.

6. Долговая стратегия региона. Цель данного раздела заключается в обеспечении приемлемого и экономически обоснованного объема и структуры государственного долга субъекта РФ, сокращении стоимости обслуживания и совершенствовании механизмов управления государственным долгом. В рамках долговой стратегии региона должен быть предусмотрен следующий комплекс мероприятий:

- подготовка и экспертиза нормативных правовых актов, регламентирующих внутренние заимствования;

- определение и обоснование оптимальной долговой нагрузки на региональный бюджет в долгосрочной перспективе на основе параметров бюджета, а также основных направлений бюджетной и налоговой политики РФ;

- разработка долгосрочной программы внутренних заимствований и долгосрочной программы государственных гарантий;

- разработка новых долгосрочных долговых инструментов, призванных способствовать реализации стратегии социально-экономического развития субъекта РФ и проведению экономической политики государства.

7. Стратегия развития информационных технологий, учета и отчетности в бюджетно-финансовой системе региона. За период реформ бюджетно-финансовой системы РФ и ее субъектов были определены новые требования к информации о деятельности публично-правовых образований в бюджетно-финансовой сфере. В результате возникли новые информационные потоки, обрабатываемые локальными автоматизированными информационными системами. Так необходимая сегодня интегрированная информационная система управления общественными финансами находится в начальной стадии своего функционирования, и стратегия развития информационных технологий, учета и отчетности бюджетно-финансовой системы региона должна быть направлена на решение следующих задач:

- обеспечить применение современных и эффективных информационных способов удаленного взаимодействия участников бюджетного процесса;

- выявить и исключить дублирование операций по многократному вводу и обработке данных;

- обеспечить внедрение полной автоматизации с последующей интеграцией всех процессов управления финансово-хозяйственной деятельностью организаций;

- обеспечить реализацию закрепленного в Бюджетном кодексе Российской Федерации принципа прозрачности (открытости) бюджетных данных для широкого круга заинтересованных пользователей;

- обеспечить открытость информации об активах и обязательствах публично-правовых образований, их финансовом состоянии.

8. Стратегия развития финансового контроля в регионе. Основные приоритеты данного стратегического направления должны заключаться в следующем:

- установление четких мер административной ответственности за каждое нарушение бюджетного законодательства РФ в совокупности с действенными мерами бюджетной ответственности;

- организация контроля (аудита) за эффективностью использования бюджетных ассигнований;

- разграничение функций органов внешнего и внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля с определением на законодательном уровне его методов и объектов;

- приведение системы государственного (муниципального) финансового контроля в соответствие с принципами и стандартами ИНТОСАИ и ЕВРОСАИ.

Такая структура бюджетно-финансовой стратегии региона позволит не только определить финансовую обеспеченность (или ее отсутствие) реализуемых стратегических мероприятий, но и сформировать полноценный план стратегических мероприятий, направленных на долгосрочное развитие бюджетно-финансовой системы субъекта Российской Федерации³. Для разработки бюджетно-финансовой стратегии региона необходимо сформулировать концептуальную модель данной стратегии с учетом ее совместимости со стратегией социально-экономического развития. На наш взгляд, в общем виде концептуальная модель бюджетно-финансовой системы субъекта РФ должна отражать цель, предмет, объект, функции, методы и этапы разработки и реализации бюджетно-финансовой стратегии региона.

Цель разработки и реализации бюджетно-финансовой стратегии субъекта Российской Федерации – создание системы бюджетно-финансового планирования на среднесрочный и долгосрочный период и формирование научно обоснованного комплекса мероприятий, обеспечивающих финансовыми ресурсами достижение стратегических целей и приоритетов социально-экономического развития региона.

Предметом стратегического планирования является деятельность финансовых органов исполнительной власти по разработке системы долгосрочного планирования бюджетно-финансовой сферы региона, а также органов государственного финансового контроля субъекта Российской Федерации.

Объектом стратегического планирования выступает бюджетно-финансовая система субъекта Российской Федерации.



Функции бюджетно-финансовой стратегии региона:

- определение направлений развития бюджетно-финансовой сферы субъекта Федерации;
- выбор путей и способов достижения целей бюджетно-финансовой стратегии;
- выбор методов и инструментов стратегического развития бюджетно-финансовой сферы;
- формирование комплекса мероприятий, обеспечивающих достижение стратегических целей;
- определение необходимых ресурсов для достижения стратегических целей и реализации комплекса мероприятий;
- координация действий между финансовыми органами исполнительной власти, органами государственного финансового контроля и другими участниками формирования и реализации бюджетно-финансовой системы субъекта РФ;
- осуществление финансового стратегического контроля в регионе.

В качестве основных методов разработки и реализации бюджетно-финансовой стратегии могут быть использованы: методы статистического и бюджетно-финансового анализа; экспертный метод; социологические опросы населения; другие системные подходы к определению методов и форм бюджетно-финансового стратегического планирования⁴.

При таком подходе к разработке и реализации бюджетно-финансовой стратегии региона данный документ будет носить характер самостоятельного отраслевого долгосрочного плана развития бюджетно-финансовой сферы и служить источником достоверной финансовой информации для разработки и реализации стратегии социально-экономического развития территории. Информационной основой для разработки бюджетно-финансовой стратегии субъекта Российской Федерации должны быть следующие документы:

- бюджетная стратегия Российской Федерации;
- бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию;
- стратегия социально-экономического развития федерального округа Российской Федерации;
- программа социально-экономического развития субъекта Российской Федерации;
- стратегия социально-экономического развития субъекта Российской Федерации;
- бюджет субъекта Российской Федерации на очередной финансовый год и среднесрочную перспективу.

Таким образом, бюджетно-финансовая стратегия субъекта Российской Федерации должна стать неотъемлемой частью системы государственного стратегического планирования, обеспечивающей адекватное развитие бюджетно-финансовой сферы региона, и источником информации о финансовой обеспеченности всех стратегических мероприятий. Успешная реализация стратегических задач и дальнейшее социально-экономическое развитие территорий во многом зависит от качества финансового управления, важнейшей частью которого является долгосрочное стратегическое планирование в бюджетно-финансовой сфере.

Примечания

- ¹ См.: *Лавров А. М.* Руководство по управлению общественными финансами на региональном и муниципальном уровне : в 7 т. М. : Дело, 2007.
- ² См.: *Афанасьев М. П.* Модернизация государственных финансов : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2007.
- ³ См.: *Де Брюйн Х.* Управление финансами в государственном секторе : пер. с англ. М. : ЮНИТИ, 2005.
- ⁴ См.: *Программный бюджет* : учеб. пособие / под ред. М. П. Афанасьева. М. : Магистр ; ИНФРА-М, 2012.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ ПРОЕКТНОМ КРЕДИТОВАНИИ ИННОВАЦИЙ

С. В. Ермасов

Саратовский государственный университет
E-mail: ermasov@mail.ru

Даны отличия банковской модели проектного кредитования инноваций от венчурного финансирования инноваций. Выделена специфика оценки и управления высокими рисками при проектном кредитовании инноваций, определены его основные схемы.

Ключевые слова: инновационные проекты, проектное кредитование, проектные риски, схемы кредитования, инновационная проектная компания.



Features of Risk Management in Innovation Project Lending

S. V. Ermasov

The author explains the difference between the banking model of the innovation projects' credits and the financing innovation by venture



funds. This article notes the importance of specific assessment and risk-management in project crediting innovation. The article defines the basic financial structure of project credits. In this study the author highlights the importance of investment consortiums in innovation project financing.

Key words: innovation projects, project financing, project risk, credit schemes, innovative design company.

Инновационные проекты относятся к категории инвестиций наиболее высокого риска. Большинство коммерческих, финансовых организаций и банков не осуществляет вложений в инновации, рассматривая наличие этого условия в проекте как стоп-фактор. В основном финансирование этой сферы идет из бюджетных источников, из средств венчурных и специальных фондов.

Несмотря на осознаваемую важность задач повышения эффективности и конкурентоспособности за счет инноваций, руководители предприятий недостаточно активно переходят к реализации насущных инновационных проектов. Причиной этого является высокий риск инноваций, обусловленный, как правило, отдаленными сроками проявления экономического эффекта (инновационные проекты могут реализовываться в течение нескольких лет) и значительными инвестициями (нередко для реализации инновационного проекта необходимо приобретение оборудования, строительство или модернизация производственных зданий, изменения в инфраструктуре и т.п.). Сложность и рискованность инновационных проектов приводит к тому, что на практике руководители рассматривают инновации как последнее средство обеспечения конкурентоспособности и принимают решение об их реализации только в том случае, если другие возможности развития бизнеса себя исчерпали.

В России управление рисками инновационного развития организаций находится на ран-

ней стадии формирования. Целенаправленное формирование системы управления рисками инновационного развития только начало возникать в российских организациях: в большинстве организаций отсутствуют необходимые службы в системе управления, начинают вводиться должности специалистов или функциональные обязанности по управлению рисками в инвестиционных фондах и банках, осуществляющих проектное финансирование инноваций.

Большинство инвесторов во всем мире достаточно осторожно относятся к принципиально новым разработкам, предпочитая идти по пути незначительных усовершенствований уже существующих продуктов (технологий). Только крупные корпорации и банки развития в состоянии осуществлять значительные вложения в инновации. Все это относится и к российским предприятиям, но с поправкой на функционирование в условиях кризиса, то есть процент отечественных предприятий, способных инвестировать средства в инновационные проекты, невысок. Поэтому при поиске инвестиций из коммерческих источников долгового финансирования инициатор инновационного проекта должен реально оценить свои шансы. Вероятность получения средств из этих источников возрастает со степенью готовности инновации к внедрению. На практике привлечение средств в инновационный проект из коммерческих источников кредитного финансирования становится возможным только тогда, когда существует реальный результат НИОКР, отсутствуют серьезные сомнения в возможности его внедрения и сбыта.

Наиболее привлекательными для инвестиций являются, с точки зрения традиционных частных инвесторов (коммерческих банков и фондов прямых инвестиций), проекты категории 1.1 и 2.1 с самым небольшим риском инноваций (таблица).

Категории инновационных проектов¹

Группа инновационного проекта	Категория	
	Усовершенствованный продукт (технология)	Новый продукт (технология)
Имеющая отношение исключительно к продвижению готового инновационного продукта	1.1	1.2
С незавершенной стадией внедрения	2.1	2.2
С незавершенной стадией ОКР	3.1	3.2
С незавершенной стадией НИР	4.1	4.2
С незавершенной стадией поисковых исследований	5.1	5.2

Значительно выше риск по проектам, ориентированным на продвижение принципиально нового продукта или технологии (проекты категории 1.2). При разработке и реализации таких проектов многие решения приходится принимать на интуитивном уровне, так как в большинстве случаев необходимая и достаточная информация

для рациональной идентификации рисков отсутствует. Для подобных проектов очень непросто разработать маркетинговую концепцию: довольно вероятны ошибки при прогнозировании объемов спроса, возможностей сбыта, позиционировании товара на рынке, установлении цены. Проекты, относящиеся к группам 1.2 и 2.2, при наличии



веских аргументов для инвестора могут получить необходимые инвестиции от венчурных фондов, банков развития, банков проектного кредитования. Самую низкую вероятность финансирования из коммерческих источников имеют проекты 4-й и 5-й категорий. Средства для этих проектов лучше искать в научных фондах, фондах стартового (посевого) инвестирования (seed funds) и венчурных фондах. Риск инноваций данных проектов существенно повышается для инвестора в связи с тем, что в соответствии с российским законодательством риск случайных неудач невыполнения договоров несет заказчик, что признается существенным элементом договорных отношений на выполнение НИОКР, обусловленным их творческим характером.

По мнению В. М. Родионовой, целесообразно сочетание разных источников: бюджетного финансирования и кредитования инновационно-инвестиционных затрат². Подобный подход обусловлен особенностями инноваций (революционных и улучшающих) и разных сфер инвестиций (общественный сектор экономики, сфера коммерческой деятельности и т. д.). По ее оценке, правомерно использовать бюджетное финансирование для инноваций революционного типа, на инвестиции в общественном секторе экономики, затраты по совершенствованию материально-технической базы отраслей социальной инфраструктуры общества, используя финансовые институты, в том числе созданные (государственные корпорации, фонды). С помощью банковского кредитования следует обеспечивать инновации улучшающего типа, привлекать средства на покрытие инвестиционных затрат коммерческих предприятий. Это позволит повысить инновационную активность субъектов хозяйствования и долю инновационной продукции в объеме производства.

Предоставление долгосрочного кредита связано не столько с текущим финансовым положением заемщика, сколько с характером и качеством финансируемого проекта, наличием бизнес-плана. Основанием для предоставления долгосрочного кредита служит проектный анализ, который определяет наличие условий принятия решения о кредитовании проекта: инвестиции сравнительно быстро окупятся и принесут прибыль; риск приемлем, самострахование и страхование надежно; кредит хорошо обеспечен; инвестиция в данный проект превосходит альтернативные вложения³. При этом долгосрочное кредитование инновационных проектов в силу высоких рисков осуществляет небольшое число специальных крупных банков развития или объединения банков – банковские пулы, синдикаты, консорциумы.

Чаще всего в международной практике используется консорциальный кредит для финансирования инновационного проекта⁴. Такой проектный кредит выдается двумя и более банками

на финансирование одного крупного инновационного проекта, заемщиком выступает проектная компания. Возникает консорциум банков для проектного кредитования как временное объединение на договорной основе банков развития или банков инвестиционного кредитования для осуществления отдельного инновационного проекта.

Объединение банков в консорциум для проектного инвестиционного кредитования позволяет:

– увеличить масштаб кредитной операции путем привлечения дополнительных ресурсов от других банков;

– распределить риск кредитной операции между участниками консорциума. Сохранить определенный уровень ликвидности. Решить некоторые маркетинговые задачи: поиск новых клиентов, налаживание деловых связей с другими банками и т.п.

Выделяется два способа предоставления консорциального кредита:

1) кредит выдается несколькими банками путем зачисления суммы участия каждого банка на счет (счета) заемщика;

2) вся сумма кредита выдается одним банком путем зачисления на счет заемщика, а остальные банки-участники консорциума перечисляют банку-кредитору суммы своего участия. Банку-организатору кредитной сделки выплачивается в этом случае специальное вознаграждение, помимо процентов. Второй вариант предполагает наличие банка развития как главного банка среди банков.

Порядок погашения консорциального проектного кредита определяется кредитным договором и может быть следующим:

1) платежи поступают от клиента каждому банку в соответствии с индивидуальным календарем погашения кредита;

2) каждый платеж, поступивший от клиента, распределяется между банками пропорционально их участию;

3) все платежи, поступающие от клиента, идут на полное погашение задолженности перед одним банком-участником. Очередность, по которой происходит погашение задолженности, устанавливается в договоре консорциума между банками.

Заемщиками консорциальных проектных кредитов выступают проектные компании как операторы инновационных проектов.

Если говорить о проектном финансировании инноваций с точки зрения коммерческих банков, то для них кредитные операции в рамках проектного финансирования характеризуются повышенным риском. Дело в том, что обычно по схеме проектного финансирования банк выдает кредит заемщику без права регресса (оборота) на последнего. Единственным источником вознаграждения банка являются доходы, получаемые



от реализации инновационного проекта. В обмен на принятие рисков коммерческий банк получает право на повышенный процент, премию.

Естественно, что банк идет на высокий риск только в том случае, если инновационный проект обещает очень высокую прибыль. Во многих случаях он действует как предприниматель, активно вникая в вопросы разработки и реализации инновационного проекта, управления введенного в эксплуатацию объекта. Иногда в кредитном договоре банк резервирует за собой право на приобретение части акций нового высокотехнологического предприятия как объекта успешной реализации проекта. В этом случае проектное финансирование становится инструментом активного сращивания банковской и промышленных сфер, банковского и акционерного капиталов в сфере инноваций.

При дефиците проектов радикальных инноваций, которые обещали бы сверхвысокие и сверхрискованные прибыли, и избытке проектов улучшающих инноваций на грани псевдоновизны, которые обещают низкорискованные прибыли около среднего уровня, в проектном финансировании инноваций начинают преобладать схемы с ограниченным оборотом банка на заемщика и с полным оборотом банка на заемщика.

В схемах проектного финансирования радикальных инноваций без оборота и с ограниченным оборотом на заемщика особое внимание уделяется вопросам выявления, оценки и снижения рисков при реализации инновационных проектов. При этом ведущую роль в этом играет банк, который силами своих сотрудников и привлеченных консультантов осуществляет оценку инновационного проекта: стоимости затрат, цены привлеченного финансирования, окупаемости и рентабельности инвестиций, динамики релевантных и нерелевантных денежных потоков, ожидаемой рыночной капитализации, условий инвестиционной привлекательности, перспектив реализации продукции, запаса финансовой прочности, проектных рисков и т.д.

Одним из основных методов управления проектными рисками инноваций является распределение этих рисков между всеми участниками реализации проектов. На разных стадиях проектного цикла роль отдельных участников в покрытии рисков меняется. Так, на инвестиционной стадии кредитуемый банк, как правило, снимает с себя ответственность за качественное и своевременное завершение строительно-монтажных работ. Риски, связанные с качеством объекта и сроками его ввода в эксплуатацию, возлагаются на заемщика, подрядчика, поставщиков машин и оборудования. На этапе эксплуатации объекта банк обычно берет на себя часть коммерческих, страновых, валютных и иных рисков.

Поскольку проектное финансирование радикальных инноваций связано с повышенными ри-

сками для кредитора, особое внимание уделяется вопросу оценки запаса прочности проекта. Этот показатель определяется или как разница планируемой выручки-нетто и порога рентабельности, или как разница внутренней нормы рентабельности и средневзвешенной стоимости капитала, или как коэффициент покрытия задолженности (*debit coverage ratio – DCR*), который рассчитывается как отношение суммы ожидаемых чистых поступлений от проекта к планируемым выплатам по кредитной задолженности.

Проектное финансирование инноваций, характеризуясь в целом повышенными рисками для банка-кредитора, имеет внешнее сходство с венчурным (рисковым) финансированием инноваций. Однако эти механизмы финансирования принципиально различны, как различны модели банковского проектного кредитования и фондового финансирования. Венчурное финансирование в проектном финансировании осуществляется из фондов венчурного бизнеса, которые специально создаются для финансирования проектов радикальных инноваций с высокими и очень высокими рисками. Соответственно, в венчурном финансировании инноваций преобладают риски научно-технического характера, производственного освоения и коммерческой реализуемости. Банковская модель проектного кредитования имеет дело в большинстве случаев с проектами улучшающих продуктовых или процессных инноваций. Главное же различие между банковской моделью проектного кредитования и фондовой моделью венчурного финансирования инноваций заключается в этом, что в венчурное финансирование закладываются высокие допустимые нормы убытков, которые для участников банковского проектного кредитования являются неприемлемыми, самоубийственными. Для венчурных фондов обычное дело, когда в убытки из-за провалов в реализации проектов радикальных инноваций списывается 50 и более процентов инвестированного капитала. На учредителях венчурных фондов такие убытки не отражаются сколько-нибудь серьезно⁵.

Инновационной компании-заемщику всегда предоставляется льготный период на выплату основной суммы долга, а нередко и процентов. Это связано с тем, что при использовании схемы проектного кредитования погашение задолженности происходит за счет доходов, генерируемых инновационным проектом. Льготный период обычно равен сроку реализации инновационного проекта (то есть сроку инвестиционной фазы проектного цикла), плюс срок, необходимый для накопления первого платежа в погашение задолженности по кредиту.

В отношении схемы погашения долга в кредитно-инвестиционном соглашении достаточно часто предусматриваются аннуитетные платежи (особенно в тех случаях, когда заемщик получает



и использует периодически возобновляемую гарантию на фиксированную сумму). Применяются и погашение равными долями основной суммы плюс проценты на остаток непогашенного долга, и единовременное погашение основной суммы долга на завершении инвестиционной фазы, если заемщик продает готовый объект и сразу же получает за него 100% цены. В проектном кредитовании инноваций могут использоваться и более экзотические способы погашения задолженности, например, в виде заданного процента от проектного дохода за установленные отрезки времени (*devoted percentage*). В этом случае срок погашения оказывается плавающим. Наконец, применяются так называемые соглашения ройалти (*royalty agreement*). Фактически это уже не банковский процент, а участие в прибылях: кредитор может получать определенный процент от чистой проектной выручки за оговоренный срок (в качестве которого может быть взят срок действия лицензии). Грань между кредитным и инвестиционным финансированием инновационного проекта может стираться в том случае, когда кредитный договор предусматривает выплату заемщиком только ссудного процента, а основная сумма долга в конце действия кредитного соглашения конвертируется в акции (*convertible unsecured loan stock*).

В проектном кредитовании инноваций применяется принцип дифференциации процентных ставок по кредиту в зависимости от стадии проектного цикла. Повышенная ставка используется в течение инвестиционной фазы, а более низкая – применительно к эксплуатационной фазе проектного цикла.

При контроле за реализацией инновационного проекта финансирующий банк вмешивается в ход реализации проекта только в том случае, если он работает по схеме проектного финансирования, то есть берет на себя полностью или частично проектные риски (соответственно, проектное финансирование без регресса на заемщика и проектное финансирование с ограниченным регрессом на заемщика). При этом часто банк является еще и инвестором при использовании им схемы проектного финансирования без регресса, то есть участвует в капитале инновационной проектной компании. В этом случае он фактически осуществляет уже не только контроль над реализацией инновационного проекта, но и частичное управление инновационным проектом, и тогда различие между участием в управлении и контролем над реализацией становится достаточно размытым. Например, когда банк в кредитном соглашении оговаривает за собой право замены участников реализации инновационного проекта, это можно квалифицировать как право на вмешательство в управление инновационным проектом при определенных обстоятельствах.

В отношении проектной компании (инициатора проекта) для удешевления кредитования и повышения эффективности управления проектными рисками все чаще начинает использоваться схема беззалогового кредитования инновационного проекта, которая представляет собой процесс предоставления кредита инициатору проекта с участием кредитора в управлении реализацией инновационного проекта инициатора до момента возврата заемных средств и уплаты начисленных процентов (рис. 1).

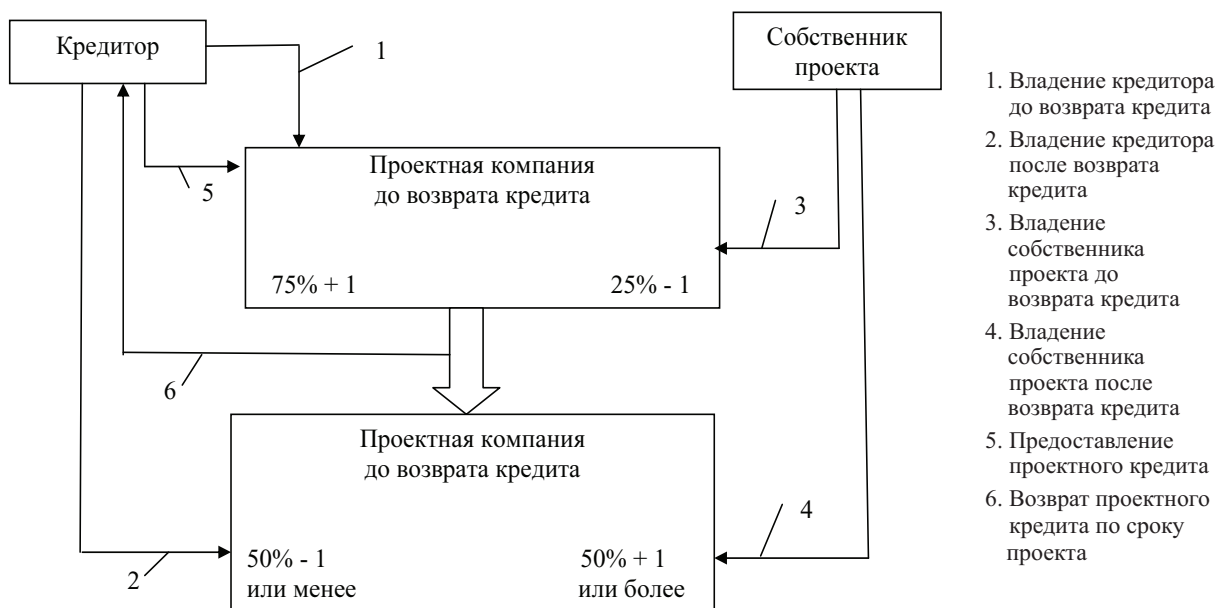


Рис. 1. Беззалоговое кредитование инновационной проектной компании⁶



Беззалоговое кредитование инновационной проектной компании имеет следующие особенности:

- форма финансирования – кредит для реализации инновационного проекта;
- для реализации проекта и получения финансирования создается специальное юридическое лицо с участием кредитора и инициатора проекта (проектная компания);
- сумма финансирования обычно составляет от 500 тыс. до 10 млн долл. и обосновывается в бизнес-плане;
- срок кредитования обычно составляет до 7 лет с возможностью пролонгации кредитного договора;
- срок от момента начала работ до момента начала финансирования обычно занимает 6–12 месяцев;
- размер кредитной ставки при полном отсутствии залога может составлять от 17% до 25% годовых и зависит от предложенных инициатором условий реализации инновационного проекта.

Конкретный размер доли кредитора и размер процентной ставки на заемные средства будет предметом переговоров. Существенное значение на размер кредитной ставки оказывают следующие факторы:

- предложение инициатора на участие кредитора в распределении прибыли после завершения срока действия кредитного соглашения;
- предложение инициатором оцененного ликвидного залога, гарантии или поручительства третьих лиц, других условий и предложений, которые инициатор сочтет нужным предложить в ходе рассмотрения кредитного дела.

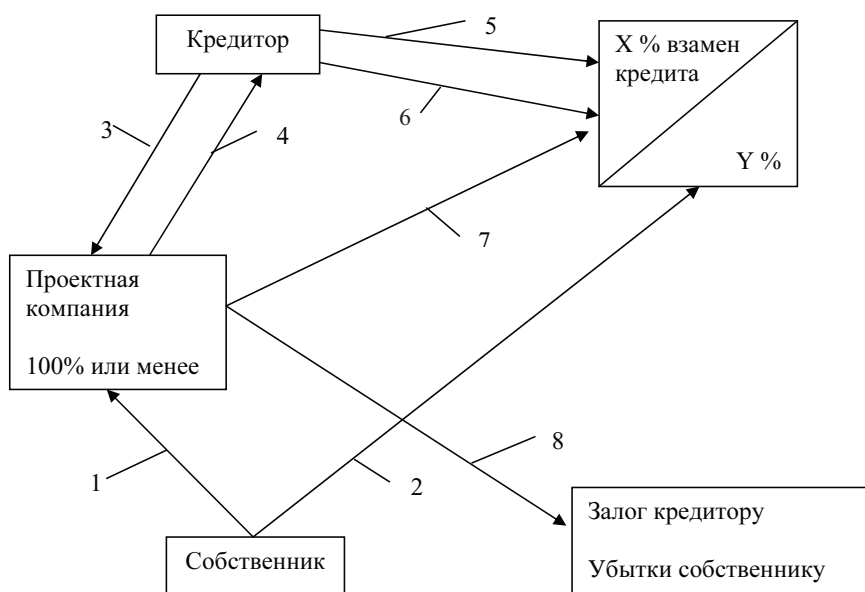
Основными преимуществами схемы являются следующие:

- инициатору необязательно иметь какое-либо обеспечение;
- схема позволяет не только гарантированно реализовать свой проект, но и обеспечить его эксплуатацию и получение прибыли, так как кредитор не допустит, чтобы компания с его участием плохо работала;
- кредитор всегда рассмотрит вопросы дополнительного кредитования в ходе действия кредитного договора, если будет предложено обоснованное выгодное предложение.

Данная схема может применяться и для получения кредитов из-за рубежа от институциональных или частных инвесторов. В этом случае:

- необходимо учитывать законодательства России и страны кредитора, а также индивидуальность каждого проекта;
- обязательно привлекать инвестиционных консультантов для определения правильного подхода к зарубежным кредиторам;
- заявки инициаторов очень тщательно рассматриваются кредиторами, и этот процесс потребует от инициатора терпения, грамотности, настойчивости, безупречной истории и безопасных условий сохранности и прибыльности вложенных капиталов.

Для труднопрогнозируемых и высокорискованных проектов радикальных инноваций чаще стало использоваться кредитование с правом конвертации в долю, которое основано на желании банка как инвестора «подстраховаться» на случай неудачи проекта и «остаться на коне» при удачной реализации инновационной проектной компании (рис. 2).



1. Доля собственника в начале деятельности проектной компании
2. Доля собственника в конце при удачном развитии проекта
3. Предоставление проектного кредита
4. Предоставление залога под проектный кредит
5. Конвертация проектного кредита в долю участия
6. Конвертация залога в долю участия
7. Удачное развитие проекта
8. Неудачное развитие проекта

Рис. 2. Кредитование с правом конвертации в долю⁷



Логика схемы проста: инвестор кредитует инновационную проектную компанию и берет залог. При этом заключается дополнительно договор, по которому инвестор имеет право по своему желанию в течение определенного промежутка времени конвертировать заем в доленое участие.

Инвестору имеет смысл осуществить конвертацию, если он видит, что проект радикальной инновации развивается благополучно по рыночной капитализации и вероятность достижения запланированных благоприятных показателей рентабельности высокая. Если же риск неудачи проекта в ходе его реализации повышается, то инвестор в случае невозврата кредита заберет залог.

Таким образом, только эффективное управление рисками инноваций позволит постепенно преодолеть традиционный консерватизм банков, их нежелание кредитовать инновационные проекты даже на финишных стадиях, когда риски инноваций невысокие. Рассмотренные схемы беззалогового кредитования и кредитования с правом конвертации в долю при внедрении в российскую практику финансирования позволят банкам активно участвовать в развитии новой инновационной предпринимательской экономики страны, подхватывая финансированием инновационные проекты на финишных стадиях инвестиционного цикла.

Примечания

- ¹ См.: *Городничев П. Н.* Инновационный менеджмент. М., 2005. С. 403 ; *Медынский В. Г., Скамай Л. Г.* Инновационное предпринимательство. М., 2002. С. 421.
- ² См.: Стратегия инновационного развития экономики России : роль финансовой и банковской систем : материалы круглого стола // Научный альманах Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации. М., 2010. С. 32–33.
- ³ См.: *Костерина Т. М.* Банковское дело. М., 2009. С. 162–163.
- ⁴ См.: *Филина Ф. Н., Толмачев И. А., Сулягин А. В.* Все виды кредитования. М., 2009. С. 34.
- ⁵ См.: *Bronwyn H. Hall and Josh Lerner.* The Financing of R&D and Innovation. Handbook of the Economics of Innovation. Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology. Maastricht, 2009. P. 12–14, 31–33 ; *Cumming D. J., MacIntosh J. G.* A Cross-Country Comparison of Full and Partial Venture Capital Exits / University of Toronto, Faculty of Law. Toronto, 2002. P. 4–7.
- ⁶ *Волков А. С.* Искусство финансирования бизнеса. Выбор оптимальных схем. М., 2006. С. 238.
- ⁷ Там же. С. 243.



ПРАВО

УДК 349.414

ПУБЛИЧНЫЕ СЛУШАНИЯ КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА В СФЕРЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Н. Н. Аверьянова

Саратовский государственный университет
E-mail: Averyanovann@mail.ru

В статье идет речь о такой форме участия населения в решении вопросов местного значения, как публичные слушания. На примере земельных отношений исследуются проблемные аспекты теоретического и практического характера, возникающие в процессе реализации данного правового института. В частности, определяются круг вопросов, для решения которых необходимо проведение публичных слушаний, а также юридическая сила заключения, вынесенного по результатам публичных слушаний. Даются рекомендации по совершенствованию законодательства о публичных слушаниях.

Ключевые слова: публичные слушания, вопросы местного значения, земельное, градостроительное законодательство, результаты публичных слушаний.

Public Hearings as a form of Interaction of the Power and Society in the Sphere of Regulation of the Land Relations

N. N. Averianova

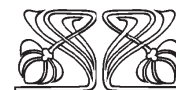
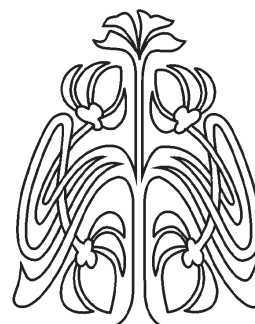
There is a speech about such form of participation of the population in the solution of questions of local value as public hearings in this article. On the example of the land relations the problem aspects of theoretical and practical character arising in the course of realization of this legal institute are investigated. In particular, the circle of questions which decision requires carrying out public hearings, and also validity of the conclusion which has been taken out by results of public hearings is defined. Recommendations about

Key words: public hearings, questions of local value, land, town-planning legislation, results of public hearings.

Публичные слушания сегодня являются наиболее перспективной формой взаимодействия власти и общества при регулировании земельных отношений. Земельный вопрос наиболее близок населению, поэтому, принимая то или иное решение, власть должна учитывать мнение большинства граждан.

Публичные слушания сегодня – это развивающийся институт. Однако практика их проведения в России уже имеется.

Так, на сегодняшний день законодательством предусмотрено обязательное проведение общественных (публичных) слушаний в сфере земельных отношений: при установлении публичного сервитута на земельный участок (ст. 23 Земельного кодекса), при утверждении генеральных планов городов, правил землепользования и застройки муниципальных образований, для предоставления разрешения на условно разрешенный вид использования земельного участка или объекта капитального строительства, а также при подготовке документации по планировке территории, разрабатываемой на основании решения органа местного самоуправления поселения или органа



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





местного самоуправления городского округа (ст. 28, 30, 39, 46 Градостроительного кодекса РФ).

Таким образом, обязанность проведения публичных слушаний в основном закреплена в градостроительном законодательстве, хотя решаются по результатам таких слушаний, безусловно, вопросы не только строительные, но и земельные.

Как в теории, так и практике имеется немало проблем, связанных с реализацией этого института. Первая проблема, которая «всплывает на поверхность», – это терминология. Так, в земельном законодательстве используется термин «общественные слушания», а в градостроительном – «публичные слушания».

Попробуем разобраться в данном явлении. Законодательных определений данных понятий не существует. Их предлагает наука. Так, по мнению М. А. Очеретиной, публичные слушания являются урегулированной нормами права формой участия населения публичных образований (муниципальных образований, административно-территориальных образований либо страны в целом) в осуществлении публично-властных функций путем открытого непосредственного обсуждения проектов правовых актов и других общественно значимых проблем и вынесения по ним рекомендаций, обязательных для учета компетентными органами власти при принятии соответствующих решений¹.

Под общественными слушаниями, считает М. Н. Малеина, следует понимать способ выявления мнения населения по вопросам, затрагивающим государственные, общественные интересы и (или) интересы жителей соответствующей территориальной единицы с целью информирования и обеспечения участия в обсуждении и принятии решения².

Если опираться на признаки данных институтов, обозначенные в законодательстве, то в Градостроительном кодексе определено, что публичные слушания проводятся в целях соблюдения права человека на благоприятные условия жизнедеятельности, прав и законных интересов правообладателей земельных участков и объектов капитального строительства. Порядок же организации и проведения публичных слушаний определяются уставом муниципального образования и (или) нормативными правовыми актами представительного органа муниципального образования (ст. 28, п. 12 ст. 31 Градостроительного кодекса). Кроме того, Градостроительный кодекс закрепляет некоторые правила по организации и проведению публичных слушаний.

Что касается общественных слушаний, то в Земельном кодексе, кроме упоминания о них, других положений не имеется. Отмечается, что порядок проведения общественных слушаний в законодательстве пока не определен³.

Существует мнение, что «публичные» и «общественные» слушания – это разные формы участия населения в принятии решений по общественно значимым вопросам⁴. Стоит отметить, что термином «публичные слушания» в градостроительном законодательстве и в законодательстве о местном самоуправлении в настоящее время обозначается обсуждение проектов правовых актов органов местного самоуправления с участием жителей города⁵. «Общественные слушания» – это обсуждение иных вопросов местного значения.

Однако, по нашему мнению, и публичные, и общественные слушания имеют одинаковую природу и назначение. У них одна цель: в глобальном смысле – это реализация принципа демократии, народовластия, и непосредственная цель – выяснение мнения населения по конкретно обозначенному вопросу жизнедеятельности общества в рамках регулирования земельных отношений.

Отсюда следует вывод, что «публичные» и «общественные» слушания – это один и тот же правовой институт в России. В связи с этим считаем необходимым объединить указанные на сегодняшний момент разные явления в одно. Поэтому в рамках данной работы стоит выяснить, каким же термином лучше определять данный правовой институт: слушания все же «публичные» или «общественные». В словаре Ушакова⁶ термин «публичный» означает «совершающийся в присутствии общества, публички, открытый, гласный», термин же «общественный» имеет много значений, которые зависят от того существительного, которое за ним следует. Не вдаваясь в лингвистические тонкости, стоит отметить, что термин «публичные» является более предпочтительным, потому что в данном мероприятии (слушаниях) принимают участие не только представители общества, но и иные лица, например представители власти. Поэтому стоит выработать собственное определение публичных слушаний, в которых предмет обсуждения будет изложен широко. Публичные слушания – это предусмотренная законом форма взаимодействия власти и общества по обсуждению правовых актов местного значения, а также решению иных вопросов, затрагивающих права и законные интересы местного населения.

Публичные и общественные слушания, на наш взгляд, нельзя путать с общественным обсуждением как отдельной формой участия населения в принятии решений в рамках регулирования земельных отношений. Общественное обсуждение также имеет целью выяснение мнения населения по тому или иному вопросу, но в отличие от первых оно им и ограничивается. Общественное обсуждение – это более творческий процесс, на него, как правило, не выносятся вопросы, требующие однозначного ответа. В результате общественного обсуждения появляются новые мнения,



взгляды, критика предложенного органами власти варианта, которые носят рекомендательный характер. Поэтому на общественное обсуждение выносятся, как правило, проекты федеральных законов, и в настоящее время этот процесс даже регламентирован⁷. В общественном обсуждении может принимать участие неограниченный круг лиц, публичные же слушания проводятся для обсуждения вопросов местного значения, то есть с участием жителей определенной территории.

Стоит отметить и принципиально различные последствия публичных слушаний и общественных обсуждений. Результаты первых являются более значимыми для органов власти при принятии решений. Они облакаются в определенную форму – оформляются протоколом. Хотя отмечается, что результаты и носят для органов местного самоуправления рекомендательный характер⁸ (об этом говорят и муниципальные правовые акты⁹), все же они обязательны для рассмотрения и учета при принятии ими соответствующего решения.

Однако, по нашему мнению, из анализа п. 9 ст. 28 Градостроительного кодекса следует, что все же результаты публичных слушаний являются одним из решающих факторов при принятии решения об утверждении генерального плана поселения главой администрации. Что же касается общественного обсуждения, здесь, без сомнения, их результаты носят рекомендательно-информационный характер.

Возвращаясь к вопросу о силе заключения по результатам публичных слушаний и его роли при принятии решения органами власти, то очевидно, что федеральное законодательство прямого однозначного ответа на этот вопрос не дает. Так, нельзя однозначно понимать формулировку «орган власти принимает решение с учетом результатов публичных слушаний». Несомненно, закон должен содержать положения, исключающие двойное толкование.

Не стоит забывать, что проведение публичных слушаний может быть как требованием закона, так и инициировано гражданским обществом. По нашему мнению, концепция учета результатов публичных слушаний должна быть сведена к следующему: если проведение публичных слушаний предусмотрено законом и они были проведены надлежащим образом, то их результат должен быть обязателен для органов местного самоуправления. Если же публичные слушания инициированы населением, то их заключение должно носить рекомендательный характер.

Конституционный суд определил, что публичные слушания, по смыслу ст. 3 Конституции Российской Федерации и федерального законодательства, которым регулируется их проведение, не являются формой осуществления власти населением¹⁰. И действительно, пока их результаты будут носить рекомендательный характер, о форме

осуществления демократии не может идти речь. Однако, по нашему мнению, нужно стремиться к обратному.

Немало проблем возникает и при применении действующих положений законодательства о публичных слушаниях. Так, вызывают недоумение и некоторые положения Градостроительного кодекса, в частности п. 18 ст. 24, в соответствии с которым внесение в генеральный план корректировок, предусматривающих изменение границ населенных пунктов в целях жилищного строительства или определения зон рекреационного назначения, осуществляется без проведения публичных слушаний. На наш взгляд, данная норма нарушает права и интересы местного населения. Таким образом, в соответствии с положениями Градостроительного кодекса принимать генеральный план поселения следует только по результатам публичных слушаний, а потом в него можно вносить многочисленные изменения без учета мнения общественности.

В земельном же законодательстве роль публичных слушаний на сегодняшний день минимальна, хотя представляется, что имеется немало вопросов, разрешение которых могло бы выноситься на суд общественности, например, вопросы, связанные с изъятием земельных участков для государственных и муниципальных нужд. В настоящее время законодательством не предусмотрена в качестве обязательной процедура проведения публичных слушаний при изъятии земель.

В целом, и при проведении публичных слушаний возникает немало проблем. И несмотря на то, что публичные слушания, особенно в сфере земельных отношений, являются в большей степени инструментом решения местных задач, решить большинство проблем мог бы федеральный рамочный закон о публичных слушаниях. Поэтому необходим единый базовый универсальный акт, посвященный публичным слушаниям, который бы стал основой для местного нормотворчества. В нем должны быть исчерпывающе отражены все вопросы, связанные с процессом организации и проведения таких слушаний. Если на той или иной территории существуют особенности (климатические, национальные, территориальные), которые необходимо учитывать при проведении публичных слушаний, они могут быть отражены в местных нормативных актах.

Примечания

¹ См.: *Очеретина М. А.* Понятие и структурный анализ института публичных слушаний как формы участия населения в осуществлении публичной власти // *Рос. юстиция.* 2008. № 6. С. 30.

² См.: *Малеина М. Н.* Правовые аспекты установления и прекращения публичного земельного сервитута // *Журн. рос. права.* 2004. № 12.



- ³ См.: *Крассов О. И.* Комментарий к Земельному кодексу Российской Федерации (постатейный) : 2-е изд., перераб. М. : Норма, 2009.
- ⁴ См.: *Помещикова С. А.* Учет мнения граждан на публичных слушаниях // Конституционное и муниципальное право. 2009. № 20. С. 49.
- ⁵ См.: Решение Саратовской городской Думы от 16.11.2005 г. № 65-633 (ред. от 28.05.2009 г.) «О Положении о публичных слушаниях в городе Саратове» // Саратовская панорама. 2005. № 10(40), спецвып.
- ⁶ Толковый словарь русского языка : в 4 т. / под ред. Д. Н. Ушакова. Репринт. изд. М., 2000. Т. 3. С. 432.
- ⁷ См.: Об утверждении «Правил проведения общественного обсуждения проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов» : постановление Правительства РФ от 22.02.2012 г. № 159 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2012. № 10, ст. 1247.
- ⁸ См.: *Дементьева О. А.* О регламентации института публичных слушаний в муниципальных образованиях // Журн. рос. права. 2010. № 11. С. 44 ; *Ежукова О. А.* Публичные слушания по вопросам местного значения в городе Москве : основы правового регулирования и практика // Конституционное и муниципальное право. 2010. № 4. С. 65.
- ⁹ В соответствии с п. 1.15 Решения Саратовской городской Думы от 16.11.2005 г. № 65-633 «О Положении о публичных слушаниях в городе Саратове» решения публичных слушаний носят для органов местного самоуправления рекомендательный характер.
- ¹⁰ См.: Определение Конституционного суда РФ от 15.07.2010 г. № 931-О-О «По жалобе гражданки Андроновой Ольги Олеговны на нарушение ее конституционных прав положениями статей 39 и 40 Градостроительного кодекса Российской Федерации, статьи 13 Закона Санкт-Петербурга “О градостроительной деятельности в Санкт-Петербурге”, статей 7 и 8 Закона Санкт-Петербурга “О порядке организации и проведения публичных слушаний и информирования населения при осуществлении градостроительной деятельности в Санкт-Петербурге”» // Вестн. Конституционного Суда РФ. 2011. № 2.

УДК 351.88:339.543

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТАМОЖЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

О. Ю. Апарина, Т. Г. Касаева

Саратовский государственный университет
E-mail: apparina@mail.ru, tamara-kasaeva@mail.ru



В статье рассматриваются вопросы международной таможенной интеграции. Анализируются достигнутые результаты в унификации таможенных процедур в рамках СНГ. Значительное внимание уделено перспективам международного сотрудничества в области таможенного дела в условиях Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Ключевые слова: международное таможенное сотрудничество, Таможенный союз, Единое экономическое пространство.

The International Customs Cooperation in the Conditions of the Customs Union and Uniform Economic Space

O. Yu. Aparina, T. G. Kasaeva

In article consider questions of the international customs integration. The reached results in unification of customs procedures within the CIS are analyzed. The considerable attention is given to prospects of the international cooperation in the field of customs matter in conditions of the Customs union and uniform economic space.

Key words: international customs cooperation, Customs Union, Uniform economic space.

Более двух лет функционирует Таможенный союз между Россией, Республикой Казахстан и

Республикой Беларусь, и на сегодняшний день, на наш взгляд, представляется важным подвести определенные итоги такого сотрудничества. Не секрет, что в последнее время отечественная правовая наука разнонаправленно оценивает результат и перспективу развития таможенного взаимодействия в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ), в том числе в рамках Таможенного союза (ТС) и формирующегося Единого экономического пространства (ЕЭП). Новая волна интереса к данной проблематике была вызвана вступлением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию. Средства массовой информации, впрочем, как и органы государственной власти, достаточно скупо освещали условия вступления в ВТО, порождая сомнения в целесообразности данной интеграции, которая зиждется, прежде всего, на макроэкономических показателях.

Напомним, что создание СНГ изначально преследовало своей целью создание общего рынка товаров и услуг, последнее невозможно без соответствующей унификации таможенных процедур.



И следующим логическим шагом стало создание единой таможенной территории на постсоветском пространстве, которое на практике реализовали три государства-члена Таможенного союза. По сути, Таможенный союз не что иное, как соглашение государств об отмене таможенных пошлин в торговле между собой (иначе говоря, современная форма коллективного протекционизма от третьих стран).

В конце 2011 г. решением президентов трех стран – Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан – создана Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) как единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза и Единого экономического пространства (с возможностью присоединения других стран)¹.

ЕЭК имеет статус наднационального органа управления, который не подчинен напрямую ни одному из правительств трех стран. Решения Комиссии обязательны для исполнения на территории трех государств. Основная задача ЕЭК – обеспечение условий функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также выработка рекомендаций по дальнейшему развитию интеграции. ЕЭК переданы полномочия упраздненной Комиссии Таможенного союза.

По мнению председателя Коллегии Евразийской экономической комиссии Виктора Христенко, в результате произошел качественный сдвиг – на территории трех стран применяются нормы единого Таможенного кодекса, действуют Единый таможенный тариф, единая система внешнеторгового и таможенного регулирования, единое правовое поле в области технического регулирования.

Объем взаимной торговли, исчисляемый как сумма стоимостных объемов экспортных операций государств-членов Таможенного союза во взаимной торговле, составил в 2011 г. 62,3 млрд долл. По сравнению с 2010 г. объем взаимной торговли увеличился на 35,9%². Объем взаимной торговли товарами за январь-август 2012 г., составил 45,6 млрд долл., или 110,8% к уровню января-августа 2011 г.³

Таможенное законодательство Таможенного союза объединяет: Таможенный кодекс Таможенного союза; международные договоры государств-участников Таможенного союза; решения Комиссии Таможенного союза, регулирующие таможенные правоотношения в Таможенном союзе, принимаемые в соответствии с Кодексом и международными договорами государств-участников Таможенного союза.

В связи с этим представляется важным отметить, что действующий Таможенный кодекс Таможенного союза создавался в очень короткие сроки. Был подготовлен масштабный документ и согласован с соответствующими министерствами

и ведомствами в трех странах. Когда законодательство создается в таком ускоренном режиме, определенные недоработки неизбежны. Поэтому все правки, которые были подготовлены, а их действительно более 300, технического характера.

К 2015 г. должна быть завершена кодификация нормативно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства. Систематизация законодательства и устранение пробелов приведет к тому, что в Таможенный кодекс Таможенного союза будут инкорпорированы нормы нескольких международных договоров в таможенной сфере. На сегодняшний день законодательство ТС и ЕЭП состоит из 18 международных соглашений, и после доработки Таможенного кодекса их будет как минимум на три меньше. Процесс совершенствования таможенного законодательства непрерывный, он проводится как в трехстороннем формате, так и каждой страной самостоятельно⁴.

Симптоматично, что в планах ЕЭК – разработка модернизированного Таможенного кодекса Таможенного союза. По мнению министра по таможенному сотрудничеству ЕЭК Владимира Гошина, настал момент для создания нового модернизированного документа, который уже будет учитывать опыт предыдущей работы и перспективы, приоритеты, которые позволят вплотную приблизить страны к прототипу евразийской интеграции – Европейскому союзу⁵.

Разработчики уверены, что новая редакция Таможенного кодекса ТС будет базироваться на таких аспектах, как сокращение национальных сегментов таможенного регулирования, совершенствование электронного декларирования, изменение подходов к применению информационных технологий, приоритет применения электронных документов над бумажными. Предполагается совершенствование таможенного контроля за счет оптимизации применения системы управления рисками, а также автоматический выпуск товаров.

Несомненно, гетерогенность нюансов и обстоятельств таможенного сотрудничества обусловлена внутренней экономической и таможенной политикой стран-участниц СНГ. Таможенные пошлины составляют львиную долю федерального бюджета. Статья 71 Таможенного кодекса Таможенного союза предусматривает три вида ставок таможенных пошлин: адвалорные – установленные в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров; специфические – установленные в зависимости от физических характеристик в натуральном выражении (количества, массы, объема или иных характеристик); комбинированные – сочетающие вышеуказанные виды⁶.

Превалирующими на сегодняшний день являются адвалорные, что, в свою очередь, дает возможность недобросовестным участникам



внешнеэкономической деятельности занижать таможенную стоимость ввозимых товаров и уходить от уплаты таможенных платежей, о чем свидетельствует низкий процент в системе таможенных платежей (импортная пошлина – приблизительно одна десятая доли) на фоне колоссального импорта товаров⁷. Успешная интеграция на долгосрочный период без выгодной для каждой из сторон экономической составляющей не осуществима. И рано или поздно грядет распад. Существующее таможенно-тарифное регулирование требует постепенного реформирования. И здесь следует обратить особое внимание на положительный опыт европейских стран и ввести в стране прогрессивный налог, который будет взиматься с торговой надбавки при продаже импортных товаров на внутреннем рынке. В результате можно будет избежать необоснованного повышения цен и существенно пополнить государственную казну.

Справедливости ради стоит отметить, что альтернативной платформой для интеграции может служить опыт, накопленный СССР. Советский Союз был построен по принципу централизованного макроэкономического механизма, где каждой республике отводилась роль насущного элемента, отсюда устойчивые хозяйственные связи того периода, которые, на наш взгляд, можно реструктурировать в современных условиях посредством наращивания торговли и консолидации обрабатывающей промышленности на просторах СНГ. Последнее позволит существенно повысить конкурентоспособность всего региона.

Однако не следует забывать, что любые интеграционные процессы основываются на свободном волеизъявлении сторон, и эти процессы на постсоветском пространстве носят сугубо импульсный характер, зависящий от политической конъюнктуры внутри страны. Примером может служить Кыргызстан, в котором особенно интенсивно развивается нерегистрируемая взаимная торговля после произошедшей революции «тюльпанов». По данным аналитиков⁸, именно Кыргызстан на территории СНГ является таможенной «форточкой», через которую поступает нелегальный (то есть не проходящий по официальной статистике) импорт в значительных масштабах в Россию и Казахстан. Кыргызстан, член ВТО, имея слабо контролируруемую границу с Китаем, превратился в мощный канал проникновения китайских товаров на постсоветские рынки. Ясно, что эти товары, проходящие через кыргызско-китайскую границу, нацелены не на микроскопический кыргызский рынок, а транзитом следуют в другие государства Центральной Азии (главным образом в Казахстан) и в Россию. Парадоксально, что членство Кыргызстана в интеграционных постсоветских группировках идет на пользу не столько кыргызским экспортерам, сколько товарам из КНР. Причем экономический

подъем в Казахстане и России, обусловленный растущими нефтяными доходами, в среднесрочной перспективе вряд ли «сбросит обороты», в силу чего китайская товарная экспансия на казахский и российский рынки через Кыргызстан будет только увеличиваться.

Россия уже член ВТО. Казахстан ведет переговоры о вступлении в организацию, которое планируется в 2013 г., а перспективы Беларуси пока совершенно не ясны. Это обстоятельство, несомненно, влияет на согласованную экономическую политику. Член Коллегии, министр по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии Тимур Сулейменов считает, что «зарубежные партнеры должны оценить тот факт, что благодаря вступлению России в ВТО и по договоренностям, которые есть на трехстороннем уровне, они получили ассоциированное членство и Казахстана, и Беларуси в ВТО. Потому что есть соглашение, согласно которому нормативная база ВТО для стран-участниц ТС имеет приоритет, даже если обязательства в рамках ТС и ЕЭП вступают в противоречия с обязательствами в рамках ВТО»⁹.

За последние месяцы Всемирная торговая организация стала притчей в языцех. Отсутствие единой точки зрения о предпочтениях столь желанного вступления России в ВТО и высказывания высокопоставленных политиков не добавляют ясности. Например, высказывание Дмитрия Медведева о ВТО на форуме «Антиконтрафакт-2012»: «...очевидно, что будут минусы в каких-то сферах, но в глобальном плане через определенное количество лет мы, безусловно, выиграем, потому что мы приведем свои институты в соответствие с тем, как работают аналогичные институты в других странах. Потому что нам еще есть чему поучиться и есть государства и правовые порядки, с которых нам можно было бы взять в этом плане пример. Поэтому я думаю, что результат мы увидим не в короткой перспективе, а лет через пять, через десять»¹⁰.

В завершение, хотелось бы напомнить, что в основе любой интеграция, в том числе и таможенно-правовой, лежат экономические законы Адама Смита.

Примечания

- ¹ См.: URL: <http://www.tsouz.ru/eek/aboutEEK> (дата обращения: 05.11.2012).
- ² См.: Тезисы доклада председателя Коллегии Евразийской экономической комиссии Виктора Христенко на Международном экономическом форуме государств – участников СНГ. URL: <http://www.tsouz.ru/eek/VII/Pages/28-04-2012-2.aspx> (дата обращения: 06.11.2012).
- ³ См.: Об итогах взаимной торговли товарами государств-членов Таможенного союза за январь-август 2012 года. URL: http://www.tsouz.ru/db/stat/Analitics_



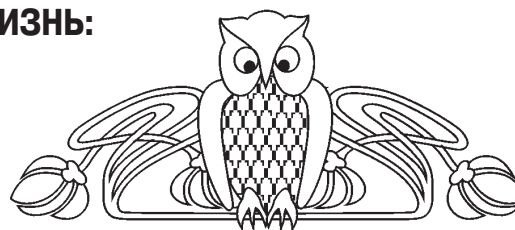
- trade/Documents/Analytics_I_201208.pdf (дата обращения: 06.11.2012).
- 4 См.: Интервью В. А. Гошина «Таможня открывает “одно окно”». URL: <http://www.tsouz.ru/eek/VII/Pages/02-10-2012.aspx> (дата обращения: 05.11.2012).
- 5 Там же.
- 6 См.: Таможенный кодекс Таможенного союза. М.: Проспект, 2010.
- 7 См.: Касаева Т. Г. К вопросу о международном сотрудничестве в области таможенного дела // Научная перспектива. 2011. № 1. С. 29–30.
- 8 См.: Жуков С., Резникова О. Экономическое взаимодействие на постсоветском пространстве. URL: http://www.ca-c.org/c-g/2006/journal_rus/c-g-1/11.zhukovru.shtml (дата обращения: 05.11.2012).
- 9 Интервью члена Коллегии (министра) по экономике и финансовой политике ЕЭК Тимура Сулейменова: «Комиссия является “сторожевым псом” интеграции». URL: <http://www.tsouz.ru/eek/VII/Pages/04-10-12-2.aspx> (дата обращения: 05.11.2012).
- 10 Из стенограммы выступления Дмитрия Медведева на пленарном заседании Первого международного форума «Антиконтрафакт-2012» 22 октября 2012 года. URL: <http://www.government.ru/docs/21201> (дата обращения: 05.11.2012).

УДК 340.11.34

АКСИОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ПРАВА НА ЖИЗНЬ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Т. А. Дураев, Н. В. Тюменева

Саратовский государственный университет
E-mail: taulan-d@yandex.ru, tumeneva82@mail.ru



В статье речь идет о теоретико-правовом осмыслении проблемы права на жизнь как комплексного социально-политического блага и обосновании тенденций его развития в современной России. Анализируются некоторые аспекты формализации права на жизнь как правовой ценности, необходимые для решения важнейшей задачи Российского государства – «сбережения народа». **Ключевые слова:** право на жизнь, правовая ценность, социальное государство, стандарт уровня жизни, личные права человека, теория правовых ценностей.

T. A. Duraev, N. V. Tumeneva

Axiological Nature of the Right to Life: Theoretical-law Aspect

The article deal with the attempt of theoretical legal understanding the problem of the right to life as the complex social and political phenomena and the basis of tenencees of its development in modern Russia. Some aspects of formalization of the right to life, which are necessary for the decision of the important tasks of the Russian State are analyzed. **Key words:** right to life, value of law, social state, standard level of life, civil right, axiology.

Происходящие в современном мире глобальные преобразования обусловлены потребностью общества в защите прав и свобод личности. Следовательно, одной из точек отсчета в правовой системе координат является право на жизнь как явление, формализующее жизнедеятельность человека. Исходя из той роли, которая отводится в изменяющемся правовом пространстве человеку в социально-экономических отношениях, юридическая наука должна быть готовой применить ценностный взгляд на жизнь как на высшее социальное благо.

Еще в начале XX в. физическая жизнь объявлялась собственной «сущностью» мира¹. В настоящее время жизнь считается основополагающей ценностью, по сравнению с другими, пусть даже и превосходящими ее по своему достоинству факторами (свободой, долгом, патриотизмом, солидарностью), поскольку все они возможны лишь при фактическом существовании человека². Жизнь, таким образом, определяется как целеполагающая реальность, придающая осмысленность человеческому бытию.

В юриспруденции жизнь выступает благом, которое требует обеспечения, гарантирования, охраны и защиты. Поэтому жизнь находит адекватную формализацию через право на жизнь. Право на жизнь – необходимый атрибут всего общества, «право всех прав»³, залог сохранения человека и сбережения нашего многонационального народа. На данное обстоятельство неоднократно обращал внимание Президент России В. В. Путин в ежегодных посланиях Федеральному собранию. Так, в одном из них он заявил: «Наши цели – высокий уровень жизни в стране, жизни – безопасной, свободной и комфортной, зрелая демократия и развитие гражданского общества, укрепление позиций в мире»⁴.

В Послании 2006 г. было подчеркнуто, что публичная власть призвана дать первостепенные блага широким массам путем направления основных усилий на те сферы, которые определяют качество жизни граждан, уровень благосостояния человека: это образование, здравоохранение, сельское хозяйство, жилищное строительство⁵.



Поэтому в современных условиях право на жизнь – это не просто право жить мирно, достойно, свободно, оно приобрело характер ориентира, который определяет цель развития страны и направления совершенствования государственной политики.

Праву на жизнь принадлежит высшая ступень в иерархии правовых благ, поскольку основное право как юридическая возможность формализует через законодательство жизнь в качестве материального и социального явления. Жизнь, отражая потребности людей в существовании, обеспечивается посредством права, становясь целью деятельности и объектом правоотношений.

В подтверждение сказанного обратимся к основам логической семантики. Право на жизнь – такая единица грамматики, в которой соотношение полнозначных, самостоятельных слов «право» и «жизнь» выражается следующим образом: подчинительная связь в словосочетании «право на жизнь» указывает на функциональную роль и значение этих взаимозависимых языковых единиц.

Двусторонняя зависимость в рассматриваемом словосочетании проявляется как отношение между терминами «право» и «жизнь», выражающее значение несогласованного определения, где предлог цели «на» указывает на предмет, называет предмет и его признаки. Так, функциональная роль права определяется как вспомогательный понятийный формообразующий элемент по отношению к жизни: право для чего? (ради чего?) – для жизни (ради жизни). Элемент «право» указывает на конкретную форму объективации материальной субстанции – жизнь.

Явление жизни выступает как объект, на который направлено социальное воздействие. Соответственно, собственные признаки данного предмета формализуются, наделяя спецификой конструкцию «право на жизнь». Поэтому целеполагающее значение слова «жизнь» показывает, что все то, что фиксирует термин «право», направлено и совершается ради того, что обозначается понятием «жизнь». Это значение передается целевым предлогом «на», выражающим смысловое отношение в словосочетании «право на жизнь», в котором «жизнь» выполняет функцию цели.

Таким образом, в словосочетании «право на жизнь» слова соотносятся как определяемое и определяющее, где первому принадлежит «право», а в качестве второго выступает «жизнь». Это означает, что в причинно-следственной зависимости этих категорий роль жизни выражается в том, что она – основное и важнейшее условие существования всех ценностей. Именно материальная субстанция обладает социальными, духовными свойствами, формирующими у физических лиц потребность вступать в отношения друг с другом.

Следовательно, право на жизнь, в отличие от прочих благ, представляет собой не простую

конкретизацию, а существенную предпосылку, юридическую возможность человеческого достоинства. Это право гарантирует предваряющую и предшествующую правопорядку неприкосновенность физического существования⁶. Следовательно, право на жизнь можно рассматривать в качестве одной из предпосылок формирования законности и правопорядка.

В связи с этим, рассматривая право на жизнь в качестве блага, следует отметить его тесную взаимосвязь с физиологическим определением жизни, так как вопрос о благе в концепции права на жизнь без рассмотрения физиологического аспекта жизни будет неполным. Не случайно задача изучения феномена жизни являлась⁷ и является⁸ первой среди главных задач в развитии всего комплекса наук.

Определение жизни связано с большими трудностями, так как оно должно объединить в единое целое комплекс взаимосвязанных явлений и процессов. Данное обстоятельство и обусловило несколько подходов к изучению проблемы жизни: во-первых, биологический, изучающий закономерности развития живого и все усложняющейся эволюции органических существ⁹; во-вторых, физико-химический¹⁰, исследующий физические и химические процессы в организмах, вплоть до молекулярного и атомарного уровней; в-третьих, кибернетическое познание закономерностей управления биологическими системами (функциональное); в-четвертых, собственные возможности человека по организации своей жизни. Таким образом, жизнь представляет собою функциональное единство разнокачественных форм движения материи – физической, психологической, химической, биологической и т.д.

Учитывая вышеизложенное, можно предложить следующее определение жизни. Жизнь человека – это имеющий биологическую основу активно-творческий процесс самопроявления и самоутверждения человека во внешнем мире и в собственном сознании¹¹.

Исходя из предложенного определения, жизнь рассматривается как единое и неделимое благо, абсолютно не подлежащее каким-либо ограничительным оценкам. Жизнь, здоровье, личная свобода объективируются в социальное благо, неотделимое от личности, охраняется правом на жизнь как материальная форма существования человека. Все остальные блага должны соотноситься и подчиняться основополагающему благу – физиологической жизни, формализованной в праве на жизнь.

В соответствии с общей природой основных прав право на жизнь обладает свойством общественной ценности. К такому пониманию человечество пришло лишь в конце XIX – начале XX в. Именно тогда актуализировалась необходимость обеспечения правовой защиты жизни как выс-



шей гуманитарной ценности. В настоящее время «право на жизнь» – самостоятельная юридическая категория. Посредством такой конструкции фиксируется возможность и закрепляются параметры жизни человека. Именно единство теоретического и эмпирического факторов обеспечивает право на жизнь в качестве современного цивилизационного феномена.

Анализ концепции права на жизнь невозможно проводить без уяснения содержания таких ключевых категорий, как «ценность» и «благо». Следует оговориться, что эти понятия не моносемантические, их смысловой спектр широк и многогранен. В отечественном правоведении попытки разграничить данные понятия не предпринимались. Более того, не достаёт и правовой философии социальных благ, что позволило бы выделить их в особую категорию «правовые блага» (то есть блага, имеющие правовую значимость), теоретически обосновать их жизненную ценность.

На уровне обыденного сознания феномены «ценность» и «благо» нередко переплетаются, представляясь как идентичные, равнозначные. Так, понятия «материальные блага» и «материальные ценности» в разговорной речи имеют одинаковый смысл и употребляются в качестве синонимов. Смысл их заключается в том, что они обозначают предметы материального мира (вещи), которые полезны для удовлетворения человеческих потребностей.

Однако семантическая природа ценности и блага различна¹², что даёт основание рассматривать данные понятия как автономные критерии оценки вариантов выбора социального поведения. Их разграничение весьма важно с точки зрения выявления содержательно-функциональных качеств ценности и блага, что позволяет точнее сформулировать понятие «право на жизнь».

Для раскрытия содержания исследуемых терминов необходимо установить их семантическую природу. Примечательно, что в Словаре синонимов русского языка данные понятия определяются как самостоятельные, автономные единицы, обозначающие разные явления¹³.

Различие изучаемых категорий состоит в их функциональной роли, что может быть продемонстрировано путем сравнения «эталона – идеала». «Эталон стоит на месте, и мы к нему движемся, а идеал уходит от нас за горизонт»¹⁴. Вопрос в том, что соответствует благу – некие определенные стандарты, которые требуется соблюдать, или же жизненные смыслы и идеалы, не сводимые к однозначным предписаниям и задающие только общую направленность деятельности, но не ее конкретные параметры?

По мнению Ф. Ф. Хайека, «важнейшим из правовых благ является не прямое удовлетворение каких-либо конкретных нужд, а обеспечение условий, при которых отдельные люди и неболь-

шие группы будут располагать благоприятными возможностями для взаимного удовлетворения соответствующих потребностей»¹⁵. Следовательно, правовым благом считается не конкретная потребность, а условия, средства для ее получения. По сути, речь идет о правовом инструментарии, который пригоден для достижения огромного многообразия социальных целей. Их целью является благополучие, а именно: тот абстрактный порядок целого, который сохраняется как средство достижения огромного многообразия личных целей.

Понятие социального блага является определяющим в теории правовых ценностей. Благостная направленность правового норматива придает ему ценностный правовой смысл и действенность. Право на жизнь как благо – это явление, обеспечивающее улучшение биологической и социальной жизни человека. Оно состоит в достижении всем обществом или большинством его членов суммы ценностей. Поэтому благами признаются демократическое государство и гражданское общество, справедливые и гуманные законы, права, свободы и обязанности человека и т.д.

Среди бесчисленного многообразия значений выделяется весьма незначительное число явлений, которые сохраняют положительный потенциал во все времена и для всех людей – общечеловеческие непреходящие ценности. Эти фундаментальные ценности и есть блага, то есть такие явления, где связь оценки со значением приобрела длительный, устойчивый характер и в этом смысле трансформировалась в постоянное, положительное свойство. Таким образом, благо и ценность совпадают в качестве оценки состояния, уровня жизни. С этой целью общество вырабатывает в своем коллективном сознании более или менее стабильную систему показателей, критериев оценки наиболее важных элементов человеческого – социального или природного – бытия.

Таким образом, если благо – признак явления, то ценность – это величина, характеризующая данное свойство, количественная и качественная его сторона. Поэтому ценность есть свойство, качество, мера блага.

Преломляясь в категории права на жизнь, ценность и благо характеризуют данное явление как вероятностную, относительную возможность для нормального развития всего человечества. Поэтому право на жизнь всегда обладает ценностью, но благом оно становится при наличии ряда условий (гарантий). Человеческая жизнь содержит некий минимум базисных показателей, к которым люди стремятся¹⁶. В этом смысле жизнь – это цель развития общества.

Жизнь как благо измеряет ценность всех прочих благ и связанных с ней (жизнью) ценностей¹⁷. Поэтому биологическая жизнь уникальна, она является наивысшим, самым общим и естественным благом¹⁸, ибо ее потеря исключает пользование



всеми остальными ценностями. Следовательно, вопрос о праве на жизнь приобретает ценностно-содержательное оформление, так как, во-первых, появляется все больше реальных угроз жизни человека, во-вторых, значимость жизни возрастает, в-третьих, человечество должно не просто существовать, а жить достойно.

Концептуально жизнь – это материальная субстанция, имеющая разнообразные формы выражения. Юридическим средством фиксации материальной субстанции жизни является конструкция права на жизнь, где феномен жизни приобретает характер ценности в праве. В таком качестве жизнь имеет вид юридического права личности в ее индивидуальных и коллективных проявлениях. Правовая среда фиксации жизни становится ее наличной формой и закрепляется в законодательстве.

Таким образом, жизнь и право на жизнь объединяются в единую категориальную конструкцию, где жизнь – это «особая форма движения материи»; «физиологическое состояние человека», а право – это совокупность устанавливаемых и охраняемых государством норм, предоставляющих людям возможность действовать или пользоваться определенными достижениями общества, благами жизни. Поэтому и жизнь, и право на жизнь признаются законодателем в качестве благ (ст. 150 Гражданского кодекса РФ).

В этой связи право на жизнь – это такое благо в системе социальных связей, которое формирует условия для развития общества и личности¹⁹. Законодательное закрепление права на жизнь придает ему императивный многофункциональный характер, что предполагает не только возможность, но и обязанность его обеспечения в Российской Федерации. Поэтому целевые ориентиры права на жизнь не остаются в сфере идеалов и должного, а приобретают реальные черты, становясь общим благом.

Следовательно, жизнь представляет собой важнейшее, основное социальное благо, а право на жизнь является его и формой, и нормативной мерой оценки качества. Это положение отмечал и Б. А. Кистяковский: «Жизнь так богата, многосторонняя и разнообразна <...> она не может целиком подчиняться контролю закона и органов, наблюдающих за его исполнением»²⁰. Поэтому право фиксирует критерии определения стандартов благополучия жизни.

Право на жизнь закрепляет возможный уровень благосостояния общества, характеризующего степень обеспеченности населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами. Благосостояние выражается многочисленными показателями, охватывающими различные стороны и условия жизнедеятельности людей, оно определяет их уровень жизни. Критерием оценки состояния уровня жизни выступает право на жизнь

как возможность и совокупность юридических норм, фиксирующих эти возможности. Поэтому право на жизнь рассматривается в качестве личного и социального блага. В этой связи возникает объективная необходимость исследовать право на жизнь не только как юридическое явление, но и как социальное благо.

С точки зрения концепции блага жизнь и право на жизнь состоят в диалектическом единстве и воспринимаются как единое благо, существующее в причинно-следственной зависимости. Но если в первом случае – это материальное благо, то во втором – абстрактное, имеющее формально-юридическое выражение, где оно выступает как нормативное основание и условие эволюции общества.

В этом смысле право на жизнь выступает средством стимулирования законодателя на формирование соответствующих социально-экономических условий для реализации институциональных возможностей права на жизнь. Через право на жизнь фиксируются критерии официально признанного стандарта уровня жизни. На его основании разворачиваются более конкретные и специализированные системы нормативного контроля (институт основных прав и свобод, институт безопасности, институт социозащиты, социального обеспечения и др.). Поэтому право на жизнь следует рассматривать как юридический базис, определяющий принципы взаимоотношений человека и государства.

Примечания

- 1 Подробнее об этом см.: Риккерт Г. *Философия жизни*. Изложение и критика модных течений философии нашего времени. СПб., 1912. С. 11–12.
- 2 См.: *Медицина и права человека : нормы и правила международного права, этики, католической, протестантской, иудейской, мусульманской и буддистской религиозной морали*. М., 1992. С. 32.
- 3 См.: *Биоэтика : учебник / под ред. Э. Сгречча, В. Тамбоне*. М., 2003. С. 3.
- 4 Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации // *Рос. газ*. 2004. 27 мая.
- 5 См.: *Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации // Рос. газ*. 2006. 12 мая.
- 6 См.: *Государственное право Германии : в 2 т. ; пер. с нем. / под ред. Й. Изензее, П. Кирххофа*. М., 1994. Т. 2. С. 246.
- 7 См.: *О мерах по дальнейшему развитию биологической науки и укреплению ее связи с практикой : постан. ЦК КПСС и Совета Министров СССР // Сборник постановлений СССР*. 1963. № 2, ст. 10.
- 8 См.: *Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (утв. Президен-*



- том РФ 30 марта 2002 г. № Пр-576) (приложение № 2 к приказу Госстроя РФ от 3 июня 2002 г. № 92). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 01.10.2012); О федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы»: постан. Правительства РФ от 17 октября 2006 г. № 613 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2006. № 44, ст. 4589.
- ⁹ См., например: *Якушев С. А.* О главных задачах биологической науки // *Агробиология*. 1962. № 4. С. 491; *Стэнли У.* О природе вирусов, генов и жизни // *Возникновение жизни на Земле*. М., 1959. С. 325.
- ¹⁰ См.: *Bernal J. D.* *The Origin of life*. L., 1967. P. 126; *Кальвин М.* *Химическая эволюция. Проблемы эволюции и технической биохимии*. М., 1964. С. 35; *Шредингер Э.* *Что такое жизнь с точки зрения физики*. М., 1947.
- ¹¹ См.: *Томенова Н. В.* *Тенденции развития права на жизнь в современной российской правовой действительности*. Саратов, 2008. С. 79.
- ¹² Подробнее об этом см.: *Цыбулевская О. И.* *Нравственные основания современного российского права* / под ред. Н. И. Матузова. Саратов, 2004. С. 10–31; *Левин Г. Д.* *В споре рождается истина?* // *Вопр. философии права*. 2002. № 1. С. 50.
- ¹³ См.: *Ситникова М. А.* *Словарь синонимов русского языка*. Ростов н/Д, 2006. С. 17–18, 333.
- ¹⁴ *Анчаров М.* *Дорога через хаос*. М., 1983. С. 22.
- ¹⁵ *Хайек Ф. Ф.* *Право, законодательство, свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики* / пер. с англ. Б. Пинскера и А. Кустарева; под ред. А. Куряева. М., 2006. С. 170.
- ¹⁶ См.: *Неновски Н.* *Право и ценности* / под ред. Е. Д. Зорькина. М., 1987. С. 25, 29.
- ¹⁷ См.: *Риккерт Г.* *Философия жизни*. Минск, 2000. С. 96, 150, 161, 170.
- ¹⁸ См.: *Дюринг Е.* *Ценность жизни. Исследование в смысле героического жизнепонимания* / пер. с 4-го нем. изд. Ю. М. Антоновского. СПб., 1894; *Мокиевский П. В.* *Ценность жизни*. СПб., 1884; *Рождественский А. А.* *Теория субъективных публичных прав*. М., 1918. С. 3; *Рудинский Ф. М.* *Жизнь и здоровье советского человека как объект конституционной охраны* // *Сов. гос-во и право*. 1979. № 1. С. 5; *Линник Л. Н.* *Конституционное право граждан Российской Федерации на жизнь: автореф. дис. ... канд. юрид. наук*. М., 1993; *Кальченко Н. В.* *Право человека и гражданина на жизнь и его гарантии в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук*. СПб., 1995; *Малеина М. Н.* *Личные неимущественные права граждан (понятие, осуществление, защита): автореф. дис. ... д-ра. юрид. наук*. М., 1997; *Резник Е. С.* *Право на жизнь: гражданско-правовые аспекты: автореф. дис. ... канд. юрид. наук*. Екатеринбург, 2007. С. 5; *Костюк В. Д.* *Нематериальные блага. Защита чести, достоинства и деловой репутации*. М., 2002. С. 8–10.
- ¹⁹ Подробнее об этом см.: *Чернобель Г. Т.* *Право как мера социального блага* // *Журнал рос. и международного права*. 2006. № 6. С. 83–95.
- ²⁰ *Кистяковский Б. А.* *Философия и социология права*. СПб., 1998. С. 206–207.

УДК 330.34.01

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ С ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

С. А. Овсянников, О. А. Старкова*

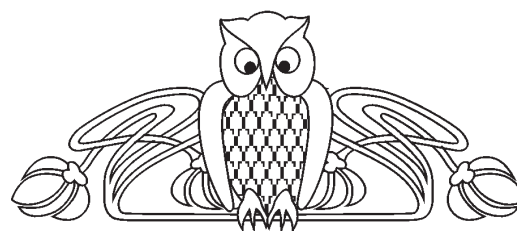
Саратовский государственный университет

E-mail: ovsyannikovsa@ptu.customs.ru

*Саратовский социально-экономический институт

Российского экономического университета им. В. Г. Плеханова

E-mail: olgastarkova@yandex.ru



В статье обсуждаются практические вопросы взаимодействия таможенных органов региона и высших учебных заведений. Рассмотрены проблемы применения современного таможенного законодательства, а также необходимость повышения квалификации в условиях членства России во Всемирной торговой организации.

Ключевые слова: таможня, таможенные услуги, высшее учебное заведение, таможенное законодательство, повышение квалификации, Всемирная торговая организация (ВТО).

To the Question of Coordination between Customs Service and Institutions of Higher Education in Terms of Russia's Membership in the World Trade Organization

S. A. Ovsyannikov, O. A. Starkova

In article practical questions of coordination between regional customs service and institutions of higher education are discussed. The problems of application of contemporary customs law as well as the necessity of qualification improvement in terms of Russia's membership in the World Trade Organization are examined.



Key words: customs, customs services, institution of higher education, customs law, qualification improvement, World Trade Organization (WTO).

В условиях формирования в России современных рыночных отношений влияние на внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) такого фактора, как качество ее таможенного обслуживания, имеет определяющее значение. Особенно это актуально сейчас, когда после 18 лет переговоров Россия наконец вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Как отметил в своем Послании Президент РФ в декабре 2011 г., переговорный марафон завершился на условиях, полностью учитывающих интересы нашей страны, и присоединение ко Всемирной торговой организации – это, несомненно, значимый фактор интеграции России в мировую экономику, однако теперь наша задача – научиться работать в этой организации, извлекая из вступления в нее максимальную пользу¹.

Учиться необходимо очень быстро, в постоянно изменяющихся условиях, как два года назад, когда при формировании Таможенного союза российская таможня уже преодолела путь включения в новые условия работы и успешно прошла «проверку на прочность».

В частности, в связи с отменой с 1 июля 2011 г. таможенного контроля на государственной границе Российской Федерации с Республикой Казахстан в регионе деятельности Саратовской таможни были проведены масштабные организационно-штатные мероприятия по ликвидации Озинского таможенного поста штатной численностью 143 единицы.

Практически одновременно с ликвидацией таможенных органов на границе произошло возвращение к учету и контролю за перемещением товаров – с 1 июня 2011 г. начался сбор статистических форм на товары, перемещаемые во взаимной торговле, а с 20 июня 2012 г. – регистрация маршрутов автомобильных перевозок товаров из России в Казахстан.

До 29 декабря 2010 г., пока не вступил в силу Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», таможенные органы работали по двум кодексам – Таможенному кодексу Таможенного союза и Таможенному кодексу Российской Федерации. В целом, в первый год функционирования Таможенного союза вопросов было больше, чем ответов, и часто единственным источником разъяснений были даже не правовые акты, а ответы временных ситуационно-консультационных центров Федеральной таможенной службы (ФТС) России и Приволжского таможенного управления.

В таких непростых обстоятельствах оперативный переход таможни на новые условия работы был бы невозможен без тесного взаимодействия с высшими учебными заведениями.

Конечно, Саратовская таможня находилась в более выгодных условиях, поскольку высшая школа Саратовской области давно ориентирована на потребности ВЭД. Это относится, прежде всего, к кафедре таможенного, административного и финансового права Саратовского государственного университета им. Н. Г. Чернышевского, кафедре таможенного дела Саратовского социально-экономического института Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, кафедре финансового, банковского и таможенного права Саратовской государственной юридической академии, кафедре экономики Поволжского института им. П. А. Столыпина – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

В условиях вступления России во Всемирную торговую организацию, как и в начале функционирования Таможенного союза, таможня и вузы приступили к взаимодействию по двум основным направлениям.

Во-первых, это осмысление правоприменительной практики с точки зрения науки в ходе международных, национальных и региональных научно-практических конференций, круглых столов, семинаров, которые регулярно проводятся как под эгидой вузов, так и на площадках региональных органов исполнительной власти и торгово-промышленных палат.

Во-вторых, это подготовка специалистов таможенного дела, владеющих современными технологиями, современно мыслящих и действующих.

В Саратовской области на базе всех вузов, в которых кафедры таможенного дела осуществляют подготовку студентов по данной специальности, регулярно проходят международные конференции с участием специалистов из Украины, Казахстана, Беларуси с изданием по их итогам аналитических материалов и выработкой практических рекомендаций.

В результате совместного труда специалистов Саратовской таможни и ученых СГУ был издан постатейный комментарий к Федеральному закону от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации»².

Чтобы грамотно применять на практике нормы современного таможенного законодательства, недостаточно просто хорошо их знать, их надо понимать и анализировать, а это возможно только в результате публичного обсуждения проблемных вопросов с представителями научных кругов. Именно научное осмысление проблем позволяет избежать опасности слепого правоприменения.

В соответствии с классификацией Всемирной таможенной организации, таможни всех стран мира делятся на три категории – «таможни для таможни», «таможни для правительства» и «таможни для участников ВЭД»³. Основная



особенность «таможни для участников ВЭД» заключается именно в том, что она, действуя в соответствии с основным принципом Киотской конвенции – максимальное содействие развитию внешней торговли без ущерба для эффективности таможенного контроля, способна обеспечить реализацию задач, возлагаемых на нее государством, с минимальными из возможных финансовыми и временными издержками для участников ВЭД⁴.

В этой связи хотелось бы подчеркнуть, что, всецело стремясь к минимизации издержек импортеров и экспортеров, очень важно не пойти на поводу меркантильных запросов недобросовестных участников ВЭД, ставящих под сомнение саму необходимость таможенного контроля и требующих от государства совершения таможенных операций в нереально сжатые сроки, исключая какой-либо контроль в принципе.

Не следует забывать и о том, что фискальная функция продолжает оставаться приоритетной в деятельности наших таможенных органов, и таможенная служба России всегда была и будет, прежде всего, инструментом государства, стоящим на страже его интересов.

Оставаясь «таможней для правительства», таможенная служба России поставлена перед необходимостью одновременного выполнения задач, характерных как для второй (значительное, более 50%, пополнение федерального бюджета), так и для третьей категории (обеспечение выполнения таможенных формальностей с минимальными из возможных издержками для участников ВЭД), что возлагает на таможенные органы России очень большую ответственность⁵. Неслучайно таможенные услуги – это услуги, оказываемые только высококвалифицированными специалистами.

Уже в основу Таможенного кодекса РФ, введенного в действие с 1 января 2004 г., были положены идеи и принципы Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур, благодаря чему удалось заранее, за восемь лет до вступления в ВТО, начать кардинальную модернизацию таможенного законодательства и в итоге добиться его соответствия требованиям ВТО (это, однако, не означает, что оно не должно совершенствоваться).

Как было отмечено в Послании Президента РФ Федеральному собранию РФ еще в 2001 г., правительство, министерства и ведомства должны, наконец, принять радикальные меры в отношении ведомственного нормотворчества, поскольку сегодня наша нормативно-правовая база, с одной стороны, избыточна, с другой – неполна⁶.

Проведенный анализ практики работы таможенных органов позволяет нам сделать вывод о том, что массив действующих в настоящее время правовых актов ФТС России, и особенно Государственного таможенного комитета (ГТК), нуждается в серьезном обновлении. В частно-

сти, в настоящее время в справочно-правовой системе «КонсультантПлюс» содержится 5606 действующих правовых актов ГТК России, изданных в 1992–2004 гг., и 9831 действующий правовой акт ФТС России, изданный в 2004–2012 гг. Вместо около 15 тысяч изданных в течение 20 лет приказов, распоряжений, писем, указаний, телетайпограмм ФТС и ГТК России требуется ограниченное количество правовых актов ФТС РФ, четко определяющих технологии совершения таможенных операций и таможенного контроля и позволяющих, таким образом, гарантировать единообразное применение таможенного законодательства всеми таможенными органами России⁷.

При существующей громоздкой базе правовых актов для грамотного применения даже достаточно небольшого по объему Федерального закона № 311-ФЗ требуется обширный комментарий, такой, какой был создан благодаря общим усилиям саратовских таможенников и ученых.

На начальном этапе членства в ВТО очень важно помнить о том, что если изначально избран не самый рациональный способ действий, в дальнейшем, вне зависимости от приложенных усилий, не удастся достичь того наилучшего результата, который был бы обеспечен благодаря наиболее оптимальному пути.

Поэтому необходимо, чтобы в процессе взаимодействия науки и практики обеспечивалось оперативное проведение углубленного анализа актов современного таможенного законодательства, выявление (в том числе в ходе рабочих встреч с участниками ВЭД на базе таможенных постов, таможни, Торгово-промышленной палаты, на площадке Общественно-консультативного совета) возникающих в процессе правоприменения проблемных вопросов, поиск путей их решения, направление их в ФТС России и в Правительство РФ.

В Саратовской таможне, кроме перечисленных форм взаимодействия, также успешно функционирует рабочая группа по обеспечению поддержки инвестиционных проектов.

В целях минимизации временных и финансовых затрат участников ВЭД, осуществляющих поставки сложного технологического оборудования и комплектующих в рамках реализуемых на территории области крупных инвестиционных проектов, имеющих важное социально-экономическое значение для всего региона, таких как, например, ЗАО «Северсталь – Сортовой завод Балаково», ООО «Эр Ликид Балаково», ООО «Саратоворгсинтез», ЗАО «Жировой комбинат», таможней на постоянной основе осуществляется предварительное консультирование с выработкой рекомендаций, в том числе по вопросам правильности классификации и временного хранения товаров.

В рамках нового проекта по строительству ЗАО «Балаково – Центролит» завода по произ-



водству железнодорожного литья предприятию оказана методическая помощь по вопросу об учреждении склада временного хранения (СВХ) закрытого типа.

Еще один масштабный инвестиционный проект на ближайшую перспективу – строительство нового современного саратовского аэропорта и комплекса зданий сопутствующей транспортно-логистической и складской инфраструктуры.

Произведенный с 1 августа 2012 г. переход на круглосуточный режим работы ОТО и ТК № 3 Саратовского таможенного поста, размещенного непосредственно на территории ОАО «Саратовский НПЗ», позволил обеспечить полностью бесперебойное осуществление таможенных операций в кратчайшие сроки и исключить риск нарушения производственного цикла и возникновения производственных издержек крупнейшего участника ВЭД области.

При этом, наряду с совершенствованием правоприменения, не следует забывать, что в определенной степени кадры по-прежнему решают все, и для эффективного применения таможенного законодательства должна быть обеспечена подготовка грамотных специалистов.

Поэтому второе направление тесного взаимодействия таможенных органов с высшей школой – это решение важнейшей для государства задачи на среднесрочную и долгосрочную перспективу по подготовке высококвалифицированных специалистов таможенного дела, причем в новых кадрах для работы в современных условиях остро нуждаются не только таможенные органы, но и предприятия-участники ВЭД, транспортно-логистические компании, торгово-промышленные палаты и организации околотаможенной инфраструктуры (таможенные представители, владельцы складов временного хранения и таможенных складов).

Повышение квалификации специалистов должно продолжаться и на рабочих местах. Так, в настоящее время 14 должностных лиц Саратовской таможни на бюджетной основе получают второе высшее образование по направлению подготовки «Юриспруденция» в рамках магистерской программы «Налоговое, бюджетное, банковское право», реализуемой на кафедре таможенного, административного и финансового права юридического факультета СГУ.

В современных условиях с каждым днем возрастает количество стрессогенных факторов в деятельности работников, и руководителям необходимо активно побуждать их к достижению поставленных целей, поощрять энергию и настойчивость, помогать преодолевать усталость.

Один из путей реализации перечисленных задач лежит в сфере формирования эффективной системы мотивации. Саратовская таможня поставила перед собой задачу создать гибкую

и прозрачную систему, позволяющую, с одной стороны, заинтересованным должностным лицам получить возможность максимально реализовать свой личностный потенциал, а с другой стороны, обеспечить формирование действенного кадрового резерва.

Этапами практической реализации этой идеи стало проведение с 2009 г. ежегодной деловой игры «День дублера» и формирование по ее итогам индивидуальных карт перспективного профессионально-личностного развития должностных лиц. В ходе деловой игры всем должностным лицам предоставляется возможность открыто заявить о наличии здоровых амбиций и желании попробовать свои силы на руководящей должности независимо от возраста, опыта работы, должностного уровня и иных характеристик. Это позволяет в итоге перейти к моделированию карьерного процесса и к основам стратегического управления карьерой и подтверждает вывод о необходимости и перспективности подобных мероприятий.

Что касается участников ВЭД, к сожалению, для многих из них до сих пор актуальной остается мысль, прозвучавшая еще в 2003 г. в Послании Владимира Путина Федеральному собранию РФ, о том, что российский бизнес должен стать современным – предприимчивым, гибким, мобильным⁸.

Как показывает практика, именно недостаточная квалификация и небрежность работников-декларантов и таможенных представителей порождают ошибки, замедляющие скорость совершения таможенных операций при проверке таможенных деклараций, так как выявление и исправление недостатков уже в процессе осуществления таможенного контроля сопряжено с дополнительными временными затратами, что, в свою очередь, приводит к финансовым издержкам участников ВЭД и, как следствие, к их неудовлетворенности качеством таможенных услуг в целом.

Кроме того, до сих пор, несмотря на постоянно проводимую таможенными органами активную разъяснительную работу, многие участники ВЭД не в полной мере применяют установленные современным таможенным законодательством возможности использования перспективных таможенных технологий (таких как удаленный выпуск), прогрессивных форм декларирования (например, декларирование в соответствии с предварительно получаемыми решениями ФТС России о классификации товаров), специальных упрощений, предоставляемых уполномоченным экономическим операторам, и во многом это происходит потому, что исполнители низшего и среднего звена работают «по инерции» и не проявляют инициативы в области изучения и использования этих преимуществ таможенного законодательства.



С другой стороны, и у таможенных органов есть много возможностей для того, чтобы сделать применение современного таможенного законодательства более удобным для участников ВЭД.

Например, отрицательный фактор, сильно сдерживающий распространение удаленного выпуска, наличие которого констатировали не только участники ВЭД, но и представители Главного управления организации таможенного оформления и таможенного контроля ФТС России, заключается в ведении конъюнктурной ценовой политики со стороны владельцев приграничных СВХ открытого типа. Решением этой проблемы могло бы стать обязательное в силу закона приведение стоимости услуг СВХ открытого типа на границе к средней стоимости услуг СВХ открытого типа внутри страны в регионе деятельности получателя товаров.

Еще один негативный фактор – медленное расширение перечня связей между внешними и внутренними таможенными органами. Вот уже почти год в целях дальнейшего интенсивного развития удаленного выпуска «на длинном плече» Саратовская таможня ходатайствует об установлении возможности взаимодействия по технологии удаленного выпуска с таможенными постами Балтийской таможни СЗТУ и Новороссийской таможни ЮТУ, однако решение все еще не принято.

Декларирование товаров в несобранном или разобранном, в том числе в некомплектном или незавершенном, виде производится в соответствии с решениями о классификации товаров, предварительно получаемыми только в ФТС России, согласно требованиям ст. 215 Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

Для ускорения и упрощения процесса получения таких решений предлагаем передать компетенцию по их выдаче на уровень региональных таможенных управлений и таможен.

Длительным является процесс получения статуса уполномоченного экономического оператора, и практика, несомненно, свидетельствует о необходимости его ускорения.

Не способствует популяризации специальных упрощений и письмо ФТС России от 08.10.2012 № 04-30/50061, в котором говорится о том, что системное толкование положений Конвенции МДП и Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ исключает возможность завершения процедуры таможенного транзита товаров, перемещаемых с применением книжки МДП в адрес уполномоченного экономического оператора, на его территории, что вынуждает крупнейших импортеров либо отказаться от книжек МДП в пользу значительно менее удобных транзитных деклараций, либо не применять выгодное и востребованное упрощение по завершению таможенной процедуры таможенного транзита на своей площадке.

По нашему мнению, применение книжки МДП не должно исключать применение упрощения, тем более что ст. 49 Конвенции МДП прямо устанавливает, что положения Конвенции не препятствуют применению больших льгот при условии, что такие льготы не препятствуют применению Конвенции.

Статьей 21 Конвенции МДП установлено, что в таможне места назначения транспортное средство с грузом предъявляется для контроля таможенному органу, при этом согласно ч. 6 ст. 86 ФЗ-311 упрощение по завершению процедуры таможенного транзита на территории оператора не применяется при таможенном транзите иностранных товаров, осуществляемом в соответствии с международными договорами, прямо устанавливающими, что местом доставки товаров является таможенный орган, но ведь ст. 21 Конвенции МДП при ее дословном прочтении и не устанавливает прямо, что местом доставки является таможенный орган. В ней только написано, что товары предъявляются для контроля таможенному органу назначения, а в каком месте – не установлено.

Очевидно, что в случае уполномоченного оператора предъявление товаров для контроля таможенному органу назначения, предусмотренное Конвенцией, может и должно осуществляться на территории оператора, в этом и есть смысл упрощения.

Статьей 14 Таможенного кодекса Таможенного союза и ст. 61 Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» установлено исключение юридического лица из Реестра таможенных представителей при наличии фактов неоднократного (два и более раза) привлечения его к административной ответственности за правонарушения в области таможенного дела, предусмотренные статьями 16.1, 16.2, 16.3, 16.15, 16.22 и ч. 3 ст. 16.23 КоАП РФ в течение срока, когда юридическое лицо считается подвергнутым административному наказанию по делам об административных правонарушениях в области таможенного дела, предусмотренному этими статьями, при условии, что сумма наложенных штрафов в совокупности составила 250 тыс. руб. и более.

Указанная мера грубо нарушает принцип недопустимости повторного наказания за одно и то же правонарушение и создает трудности для участников ВЭД, которым приходится проводить повторные тендеры для отбора новых таможенных представителей.

При этом конечная цель государства – отстранение таможенного представителя от оказания таможенных услуг – не достигается, так как представитель, предвидя исключение из Реестра, заранее регистрирует новое юридическое лицо или филиал организации, включенной в Реестр таможенных представителей.



В заключение следует отметить тот факт, что, несомненно, на начальном этапе членства России в ВТО и таможенные органы, и бизнес будут испытывать проблемы переходного периода, связанные со сменой устоявшихся технологий, введением новых понятий, новых принципов таможенного регулирования и таможенного контроля.

При этом таможня как инструмент поддержки экономических интересов государства не может не обратить внимания на то, что реальные преимущества от вступления в ВТО страна сможет ощутить только в том случае, если, с одной стороны, в отношении импорта объединенные усилия контролирующих органов обеспечат четкое соблюдение системы запретов и ограничений, действенную защиту интересов потребителей импортных товаров, охрану их жизни и здоровья от ущерба, наносимого и контрафактными, и просто вредными и опасными товарами, и если, с другой стороны, снижение экспортных пошлин облегчит национальным производителям выход на международные рынки.

Только тогда вступление в ВТО в конечном итоге принесет пользу и государству, и бизнесу, и всем гражданам России.

Примечания

- ¹ См.: Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации 22 декабря 2011 года. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- ² Комкова Г. Н., Овсянников С. А. Постатейный комментарий к Федеральному закону РФ от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- ³ См.: Еришов А. Д. Основы управления и организации в таможенном деле. СПб., 1999. С. 96.
- ⁴ См.: Старкова О. А. Управление качеством таможенных услуг : дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2007. С. 41.
- ⁵ Там же. С. 39–40.
- ⁶ См.: Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации 3 апреля 2001 года. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- ⁷ См.: Старкова О. А. Указ. соч. С. 127–128.
- ⁸ См.: Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации 16 мая 2003 года. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 342.727, 342.731

СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ И НОРМАТИВНОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ АГИТАЦИИ И ПРОПАГАНДЫ В КОНСТИТУЦИОННЫХ АКТАХ РОССИИ

Е. Н. Тогузаева

Саратовский государственный университет
E-mail: belana1@yandex.ru

В статье проанализированы конституционные акты России разных периодов на предмет закрепления в них понятий «агитация» и «пропаганда». Автором проведен сравнительный анализ Конституций РСФСР 1918, 1936, 1978 гг. с ныне действующей Конституцией РФ 1993 г. относительно конструкций правовых норм, устанавливающих запреты либо разрешения осуществлять агитацию и пропаганду.

Ключевые слова: агитация, пропаганда, конституционные основы, конституционные акты, виды пропаганды, толкование нормы права.

Comparative Legal Analysis of Change in Subject Matter and Fixation of Agitation and Propaganda in Constitutional Acts in Russia

Е. N. Toguzaeva

The article focuses on the analysis of the constitutional acts introduced in Russia in different periods, with fixation of agitation and propaganda in them being the matter of interest. The author has carried out the



comparative analysis of the Constitutions of RSFSR adopted in 1918, 1936, 1978 with the current Constitution of the Russian Federation of 1993 in relation to the legal norms establishing prohibition or permission to bring into action agitation and propaganda.

Key words: agitation, propaganda, constitutional bases, constitutional acts, types of propaganda, interpretation of legal norms.

Пропаганда и агитация являются важными инструментами борьбы за власть, поскольку они позволяют прямо или косвенно воздействовать и на волю народа, и на общественное мнение в отношении привлечения особого внимания к каким-либо событиям или действиям, и на реализацию прав и свобод граждан. Современное общество характеризуется обилием разного рода источников информирования, не существовавших ранее, и как следствие, возникает больше возможностей вариативности агитационно-пропагандистских действий.



Для того чтобы определить роль и значение таких понятий, как «агитация» и «пропаганда», в современном российском законодательстве, выявить и проанализировать существующие недостатки их нормативного закрепления и механизма реализации в правоприменительной практике, необходимо обратиться к сравнительному анализу конституционных норм, действовавших до принятия ныне действующей Конституции РФ.

Прежде всего, заметим, что в утративших силу Конституциях РСФСР 1918, 1937 и 1978 гг. понятие «пропаганда» использовалось гораздо чаще, чем понятие «агитация». До 1978 г. агитация и право на ее осуществление никак не регулировались конституционным законодательством.

В настоящее время законодателем включены в Конституцию оба понятия – и «пропаганда», и «агитация» (ст. 29 Конституции РФ). Причем, если ранее законодатель чаще говорил лишь о таком виде пропаганды, как религиозная, то сейчас в Конституцию РФ включены и такие разновидности, как пропаганда социального, расового, национального или языкового превосходства.

В тексте самой первой Конституции Российской Социалистической Федеративной Советской Республики 1918 г. понятие «агитация» не употреблялось, а в отношении пропаганды было продекларировано, что «в целях обеспечения за трудящимися действительной свободы совести церковь отделяется от государства и школа от церкви, а свобода религиозной и антирелигиозной пропаганды признается за всеми гражданами»¹. Этой нормой впервые на конституционном уровне закреплялась возможность пропаганды. Более того, если сейчас для конституционного регулируемая пропаганда законодателем избраны нормы запрещающего характера, так как они не допускают пропаганду, возбуждающую социальную, расовую, национальную или религиозную ненависть и вражду, а также запрещают пропаганду социального, расового, национального, религиозного или языкового превосходства, то в Конституции 1918 г. был избран диаметрально противоположный вид нормы – разрешающий: законодатель разрешил религиозную и антирелигиозную пропаганду, непосредственно закрепив это дозволение в норме.

Применяя сложившиеся в теории приемы и способы толкования, можно прийти к выводу о том, что, если законодатель в Конституции 1918 г. специально оговорил закрепление религиозной и антирелигиозной пропаганды, а о других ее видах (социальной, расовой, национальной и др.) даже не упоминал, значит:

– либо они предполагались запрещенными, так как законодатель разрешил только такой вид пропаганды, как религиозная и антирелигиозная (использовался тип правового регулирования: «запрещено все, что не разрешено»);

– либо другие виды остались неурегулированными в связи с пробельностью законодательства того времени.

Кроме того, невключение в нормы конституционного акта таких видов пропаганды, как пропаганда социального, расового, национального или языкового превосходства, может указывать на отсутствие остро стоящей на тот момент проблемы такого неравенства, поскольку законодатель увидел необходимость урегулирования только одного вида пропаганды – религиозной. Причем последнюю он предпочел разделить на два подвида: религиозную и антирелигиозную (атеистическую), что указывает на приоритетные акценты той эпохи.

В современное же время развития общества мы каждый день убеждаемся в том, как остро стоит вопрос о национальном, расовом превосходстве, неурегулирование запрета которого в действующих конституционных нормах не представляется возможным (подтверждением тому являются ежедневные сообщения в СМИ).

Заметим, что такого обязательного признака, как преследование цели в виде возбуждения ненависти и вражды в результате пропагандистских действий, в конституционной норме 1918 г. не называется. То есть никакими целями и последствиями эта деятельность ранее законодателем не обуславливалась, поскольку норма была разрешающего характера.

Средства пропагандистской деятельности в истории не всегда оправдывали цели, но на них мы останавливаться не будем, так как методика, технология пропаганды (большевистской, советской, антисоветской и др.) и ее средства – предмет изучения политологов и историков. Так, например, в целях обеспечения действительной свободы выражения своих мнений «в руки рабочего класса и крестьянской бедноты были переданы все технические и материальные средства для издательской деятельности, а по всей стране государство обеспечивало свободное распространение печатных изданий»².

Кроме того, нельзя забывать и о том, что пропаганда важна в такие моменты, когда необходимо объединение, единение общества перед лицом угрозы (например, войны, приближающихся реформ, экономического кризиса), в связи с чем можно объяснить появившуюся в законодательных актах возможность узаконенной религиозной и антирелигиозной пропаганды. В таком случае четко сформулированная идея и призывы к ней звучат еще более убедительно. Особенно эффективны пропаганда и агитация тогда, когда государство отказывается от репрессивных методов борьбы и переходит к идеологическому воздействию. В такие переходные моменты пропаганда используется как некое негативное либо позитивное информационное воздействие в зави-



симости от тех целей, которые преследует субъект пропаганды в отношении адресата.

Безусловно, для начала XX в. закрепление самой свободы совести и свободы религиозной пропаганды, признание которой было провозглашено за всеми гражданами, уже являлось существенным прорывом в конституционно-правовом регулировании. Далее формулировки менялись в зависимости от вновь принятого конституционного акта.

В ст. 128 Конституции РСФСР 1937 г., помимо отделения государства и школы от церкви, обеспечения свободы совести, устанавливалась свобода отправления религиозных культов, а свобода антирелигиозной пропаганды признавалась за всеми гражданами³. Как видим, спустя почти 20 лет с момента принятия Конституции 1918 г., формулировка данной нормы значительно изменилась. Среди всех видов пропаганды законодатель оставляет конституционное закрепление только за антирелигиозной пропагандой, а религиозная пропаганда нивелируется до свободы отправления религиозных культов, хотя последнее, естественно, нельзя отождествлять с религиозной пропагандой.

Таким образом, не используя прямых запретов в норме права, тем не менее, с помощью приемов юридической техники законодатель все же ограничил право на религиозную пропаганду, закрепленное ранее в Конституции 1918 г., оставляя только лишь такой вид, как антирелигиозная пропаганда. Для того чтобы понять истинный смысл этой нормы, необходимо либо шире толковать данную норму Конституции 1936 г., и тогда все остальные виды пропаганды, не указанные в статье, запрещены, либо считать этот вопрос неурегулированным и искать ответ на него в иных юридических актах того времени, в том числе и подзаконных.

В Конституции РСФСР 1978 г. появляется термин «агитация», это первое его конституционное упоминание. Так, в ст. 97, в которой законодатель закрепляет особенности реализации открытости и гласности при подготовке к выборам народных депутатов, продекларировано: «Гражданам Российской Федерации, трудовым коллективам, общественным организациям, коллективам средних специальных и высших учебных заведений гарантируется возможность свободного и всестороннего обсуждения политических, деловых и личных качеств кандидатов в народных депутаты, а также право агитации за или против кандидата на собраниях, в печати, по телевидению, радио»⁴.

Относительно пропаганды в ст. 7 Конституции РСФСР 1978 г. не допускалось разжигание социальной, национальной и религиозной розни, включая пропаганду исключительности и любых форм дискриминации по признакам этнической, национальной, расовой, религиозной принадлежности⁵.

В ст. 35 запрещалось использование прав и свобод для насильственного изменения конституционного строя, разжигания расовой, национальной, религиозной ненависти, для пропаганды насилия и войны.

Таким образом, указанные статьи неким образом дублируют друг друга, только в одной пропаганда указана как один из способов разжигания розни, а в другой – как цель противоправного использования прав и свобод.

Обратим внимание, что законодателем в Конституции 1978 г. агитация и пропаганда помещены в разные главы указанного документа: в отношении агитации избрана гл. 11 «Избирательная система», а в отношении пропаганды – гл. 1 «Политическая система», а также гл. 5 «Права и свободы человека и гражданина». В то время как в ныне действующей Конституции РФ 1993 г. и пропаганда, и агитация помещены в одну ст. 29 гл. 2 «Права и свободы человека и гражданина», устанавливая основные положения свободы слова, и больше ни в каких главах о них не упоминается.

Представляется вполне логичным подход, использованный создателями Конституции 1978 г., поскольку термин «агитация» характерен только для избирательных процессов. И ранее, и в настоящее время данный термин используется только в контексте законодательства о выборах или референдуме, соответственно, вполне оправданно его упоминание именно в рамках избирательной системы, в отрыве от пропаганды, не смешивая и не отождествляя эти совершенно разные понятия. Однако отдельной главы, посвященной избирательной системе, в Конституции 1993 г. не сохранилось, в связи с чем изменилось и место закрепления термина «агитация» в ее тексте.

Если в 50–60 гг. XX в. заметным было увеличение лекций на атеистическую тематику, то к 70–80 гг. наблюдался существенный спад активности по антирелигиозной пропаганде, ее характер стал более эпизодическим. В Конституции РСФСР 1978 г. уже не было норм, регулирующих антирелигиозную пропаганду.

Далее, следует обратиться к действующей в настоящее время Конституции РФ, принятой на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. Составителями Конституции, прежде чем принять ее в том виде, в котором она ныне действует, были предложены многочисленные проекты, где формулировки запретов пропаганды звучали различным образом. С помощью лингвистических приемов, абстрактного изложения нормативного материала, указания на специфику места нормы права в структуре всего нормативного акта обеспечивались, по мнению авторов проектов Конституции 1993 г., максимальные возможности для формулирования нормативных обобщений:



– так, например, в редакции ст. 50 проекта от 15 декабря 1990 г.⁶ слово «пропаганда» вообще не употреблялось, хотя из смысла статьи мы понимаем, что речь идет и о запрете пропаганды, в том числе разжигающей вражду и ненависть по признаку отношения к религии (норма формулировалась следующим образом: запрещаются ограничение прав граждан, разжигание вражды и ненависти по признаку отношения к религии);

– в редакции ст. 7 проекта Конституции РФ от 9 декабря 1992 г. не допускалось создание и деятельность партий, общественных организаций и движений, имеющих целью насильственное изменение конституционного строя и нарушение целостности Российской Федерации, подрыв безопасности государства, создание не предусмотренных Конституцией и законами Российской Федерации структур власти, незаконных вооруженных формирований, разжигание социальной, национальной и религиозной розни, включая пропаганду исключительности и любых форм дискриминации по признакам этнической, национальной, расовой, религиозной принадлежности. Таким образом, непонятно отношение законодателя к тем же действиям, но совершенным гражданами, так как в данной статье среди субъектов они не называются;

– ст. 35 в редакции проекта от 24 апреля 1992 г., устанавливая основное правило о том, что осуществление человеком своих прав и свобод не должно нарушать права и свободы других лиц, содержала прямой запрет использования прав и свобод для насильственного изменения конституционного строя, разжигания расовой, национальной, религиозной ненависти, для пропаганды насилия и войны;

– по проекту, подготовленному Конституционной комиссией Съезда народных депутатов Российской Федерации, по состоянию на 16 июля 1993 г. ч. 2 ст. 14 звучала следующим образом: использование прав и свобод для насильственного изменения или насильственного устранения конституционного строя Российской Федерации, пропаганды и разжигания расовой, национальной, социальной, религиозной вражды и ненависти, а также насилия и войны запрещается;

– в проекте, подготовленном под руководством С. М. Шахрая, термин «социальная вражда и ненависть» исчезает, и запрет в ст. 4 формулируется так: «Запрещается использование прав и свобод для насильственного изменения конституционного строя, разжигания расовой, национальной, религиозной ненависти, для пропаганды насилия и войны»⁷.

Безусловное значение на формулирование текста норм Конституции 1993 г. оказало принятие Декларации прав и свобод человека и гражданина в 1991 г. Часть 2 ст. 4 указанного документа содержала запрет использования прав и свобод для

насильственного изменения конституционного строя, разжигания расовой, национальной, классовой, религиозной ненависти, для пропаганды насилия и войны⁸.

Таким образом, из проведенного исследования видно, как постепенно менялось отношение к таким свободам человека, как свобода совести, слова, вероисповедания, а с ними менялось и их правовое регулирование. Из анализа приведенных конституционных документов видна динамика расставленных приоритетов в зависимости от исторического периода.

Тем не менее пропаганда являлась и остается важнейшим социально-политическим явлением. В зависимости от современности средств коммуникации между людьми, господствующей идеологии и политического курса категории «агитация» и «пропаганда» получали свое конституционно-правовое содержание в Конституциях разных лет, в связи с этим и по настоящее время конституционно-правовое исследование данных категорий остается актуальным.

Пропаганда и агитация являются предметом изучения социологии, истории, психологии и политических наук, однако для юриспруденции особенно важно исследование данных категорий и их нормативное закрепление, что показывает проведенный сравнительный анализ конституционных актов России. Неоднозначность формулировок, вариативность толкования, употребление оценочных понятий, полярный подход законодателя на протяжении смены одного конституционного акта другим еще раз указывают на неразработанность данных понятий в юриспруденции. Однако обращение в советское время к такой категории, как «пропаганда», уже свидетельствует о регулировании важных прав и свобод человека (свобода слова, свобода мысли, свобода вероисповедания и др.). Предпринимались попытки урегулировать право исповедовать любую религию и не исповедовать никакой, проводить атеистическую пропаганду и в целом внести некую правовую определенность, адекватную сложившейся в обществе обстановке.

Однако ни в конституционных актах XX в., ни в ныне действующих не раскрываются понятия «пропаганда» и «агитация», что противоречит принципу правовой определенности.

Примечания

¹ Конституция (Основной закон) Российской Социалистической Федеративной Советской Республики (принята V Всероссийским Съездом Советов в заседании от 10 июля 1918 г.) // Изв. Всерос. ЦИК Советов. 1918. № 151. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 14.11.2012).

² Головистикова А. Н., Грудцына Л. Ю. Права и свободы человека. Трактровка свободы как важнейшего принципа права // Адвокат. 2006. № 7. Доступ из



- справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 15.11.2012).
- ³ См.: Конституция (Основной закон) Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (утверждена Постановлением Чрезвычайного XVII Всероссийского Съезда Советов от 21 января 1937 г.) (в ред. от 11 декабря 1975 г.) // Изв. ЦИК Союза ССР и ВЦИК. 1937. № 20. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 15.11.2012).
- ⁴ Конституция (Основной закон) Российской Федерации – России (принята на внеочередной седьмой сессии Верховного Совета РСФСР девятого созыва 12 апреля 1978 г.) // Ведомости ВС РФ. 1978. № 15, ст. 407. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 15.11.2012).
- ⁵ Там же.
- ⁶ См. текст редакции: *Авакьян С. А.* Конституция России : природа, эволюция, современность : 2-е изд. М. : РЮИД ; Сашко, 2000.
- ⁷ Текст проекта был опубликован в газете «Федерация», 1992 г., № 16.
- ⁸ О Декларации прав и свобод человека и гражданина : постановление ВС РСФСР от 22 ноября 1991 г. № 1920-1 // Ведомости СНД и ВС РФ. 1991. № 52, ст. 1865.



СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Аверьянова Наталья Николаевна – кандидат юридических наук, доцент кафедры конституционного и муниципального права Саратовского государственного университета. E-mail: AveryanovaNN@mail.ru

Апарина Ольга Юрьевна – кандидат исторических наук, доцент кафедры таможенного, административного и финансового права Саратовского государственного университета. E-mail: apparina@mail.ru

Афанасьев Владимир Николаевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики и эконометрики Оренбургского государственного университета. E-mail: Afanassiev@rambler.ru

Бгашев Максим Вадимович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга экономического факультета Саратовского государственного университета. E-mail: and17rogen@pochta.ru

Беляева Светлана Александровна – аспирант кафедры экономики и управления на предприятии Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: afina_@mail.ru

Варламова Мария Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, финансов и банковского дела Саратовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: imira21@rambler.ru

Варламова Татьяна Петровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, финансов и банковского дела Саратовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: taniavar@rambler.ru

Воронина Наталия Александровна – кандидат экономических наук, заведующая кафедрой менеджмента и логистики Института развития бизнеса и стратегий Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А. E-mail: vesna-muguet@yandex.ru

Гвоздева Светлана Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: gvsveta@inbox.ru

Грицак Лиана Евгеньевна – аспирант кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: grellie@mail.ru

Дураев Таулан Азреталиевич – кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовного, уголовно-исполнительного права и криминологии Саратовского государственного университета. E-mail: taulan-d@yandex.ru

Ермасов Сергей Викторович – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита Саратовского государственного университета. E-mail: ermasov@mail.ru

Журавлев Сергей Александрович – соискатель кафедры статистики и эконометрики Оренбургского государственного университета. E-mail: kstat@mail.osu.ru

Калинина Вера Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической информатики и управ-

ления Волгоградского государственного университета. E-mail: verakalinina@mail.ru

Карпов Виктор Георгиевич – аспирант Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии им. П. А. Столыпина. E-mail: victor_9021@mail.ru

Касаева Тамара Георгиевна – кандидат юридических наук, доцент кафедры таможенного, административного и финансового права Саратовского государственного университета. E-mail: tamara-kasaeva@mail.ru

Киреева Елена Андреевна – аспирант кафедры денег и кредита Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: E.A.Kireeva@mail.ru

Круглов Вадим Сергеевич – кандидат экономических наук, докторант кафедры таможенного дела Саратовского государственного социально-экономического университета. E-mail: vadim885@rambler.ru

Кузьмин Евгений Анатольевич – аспирант кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург. E-mail: KuzminEA@gmail.com

Лабунская Алёна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: marketing5757@gmail.com (см. в тексте статьи?)

Леванова Лидия Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Саратовского государственного университета. E-mail: levanoval1@mail.ru

Мальшина Наталия Анатольевна – кандидат философских наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Саратовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: malsnataliya@yandex.ru

Муравьев Николай Васильевич – кандидат экономических наук, доцент Казахстанского института менеджмента, экономики и прогнозирования. E-mail: nmouraviev@yahoo.com

Овсянников Сергей Александрович – кандидат юридических наук, заведующий кафедрой таможенного, административного и финансового права Саратовского государственного университета, начальник Саратовской таможни. E-mail: ovsyannikovsa@ptu.customs.ru

Пчелинцева Людмила Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета финансов и банковского дела Саратовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета. E-mail: Pchelud@yandex.ru

Старикова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, заведующая кафедрой финансов Владимирского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. E-mail: startv008@rambler.ru

Старкова Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры таможенного дела Саратовского социально-экономического института Российского экономического университета, заместитель начальника отдела таможенных про-



цедур и таможенного контроля Саратовской таможни. E-mail: olgastarkova@yandex.ru

Тогузаева Екатерина Николаевна – кандидат юридических наук, доцент, заведующая кафедрой гражданского права и процесса Саратовского государственного университета. E-mail: belana1@yandex.ru

Тюменева Наталья Владимировна – кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса Саратовского государственного университета. E-mail: tumeneva82@mail.ru

Челнокова Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета. E-mail: o.chelnokova@mail.ru

Шпакова Лидия Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмент и логистики Института развития бизнеса и стратегий Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А. E-mail: Shpakova-LV@yandex.ru



INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Afanasiev Vladimir – doctor of economics sciences, professor, head of the Chair of statistics and econometrics, Orenburg State University. E-mail: Afanassiev@rambler.ru

Aparina Olga – candidate of historical sciences, associate professor of the Chair of customs, administrative and financial law, Saratov State University. E-mail: apparina@mail.ru

Averianova Natalia – candidate of juridical sciences, associate professor of the Chair of constitutional and municipal law, Saratov State University. E-mail: AveryanovaNN@mail.ru

Belyaeva Svetlana – graduate student of the Chair of economics and enterprise management, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: afina_@mail.ru

Bgashev Maxim – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: and17rogen@pochta.ru

Chelnokova Olga – candidate of economical sciences, associate professor of the Chair of economic theory and national economy, Saratov State University. E-mail: o.chelnokova@mail.ru

Duraev Taulan – candidate of juridical sciences, associate professor of the Chair of criminal executive law and criminologia, Saratov State University. E-mail: taulan-d@yandex.ru

Ermasov Sergey – doctor of economic sciences, professor of the Chair of finance and credit, Saratov State University. E-mail: ermasov@mail.ru

Gritsak Liana – graduate student of the Chair of economic theory and national economics, Saratov State University. E-mail: grellie@mail.ru

Gvozdeva Svetlana – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: gvsveta@inbox.ru

Kalinina Vera – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of economic informatics and management, Volgograd State University. E-mail: verakalinina@mail.ru

Karpov Victor – post-graduate student, Ulyanovsk State Agricultural Academy; head of the Center of planning and control of non-core activities, State Research Institute of Atomic Reactors. E-mail: victor_9021@mail.ru

Kasaeva Tamara – candidate of juridical sciences, associate professor of the Chair of customs, administrative and financial law of the Saratov state university. E-mail: tamara-kasaeva@mail.ru

Kireeva Elena – post-graduate student of the Chair of money and credit, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: E.A.Kireeva@mail.ru

Kruglov Vadim – candidate of economic sciences, doctoral candidate of the Chair of customs business, Saratov State Socio-Economic University. E-mail: vadim885@rambler.ru

Kuzmin Evgeny – postgraduate student of the Chair of economics enterprises, Ural State University of Economics, Ekaterinburg. E-mail: KuzminEA@gmail.com

Labunskaya Alena – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: marketing5757@gmail.com

Levanova Lidiya – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of management and marketing, Saratov State University. E-mail: levanovaln1@mail.ru

Malshina Natalia – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of economics and management, Saratov Institute (branch) of Russian State Trade-Economic University. E-mail: malsnataliya@yandex.ru

Mouraviev Nikolai – candidate of economic sciences, associate professor, Kazakhstan Institute of Management, Economics and Strategic Research. E-mail: nmouraviev@yahoo.com

Ovsyannikov Sergey – candidate of juridical sciences, head of the Chair of customs, administrative and financial law, Saratov State University, head of Saratov customs. E-mail: ovsyannikovsa@ptu.customs.ru

Pchelintseva Ludmila – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of account, finances and banking, Saratov Institute (branch) of the Russian State Trade-Economic University. E-mail: Pchelud@yandex.ru

Shpakova Lidia – candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of management and logistics, Institute of Business Development and Strategies of the Saratov State Technical University. E-mail: Shpakova-LV@yandex.ru

Starikova Tatyana – candidate of economic sciences, associate professor, head of the Chair of finance, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Vladimir Branch. E-mail: startv008@rambler.ru

Starkova Olga – candidate of economic sciences, senior lecturer of the Chair of customs science, Saratov Social-Economic Institute of Russian Economic University, deputy head of department of customs procedures and control of Saratov customs. E-mail: olgastarkova@yandex.ru

Toguzava Yekaterina – candidate of juridical sciences, head of Department of the Chair of civil law and procedure, Saratov State University. E-mail: belana1@yandex.ru

Tumeneva Natalya – candidate of juridical sciences, associate professor of the Chair of civil law and procedure, Saratov State University. E-mail: tumeneva82@mail.ru

Varlamova Maria – candidate of economic sciences, associate professor of Chair of account, finances and banking, Saratov Institute (branch) of the Russian State Trade-Economic University. E-mail: imira21@rambler.ru

Varlamova Tatyana – candidate of economic sciences, associate professor of Chair of account, finances and banking, Saratov institute (branch) of the Russian State Trade-Economic University. E-mail: taniavar@rambler.ru

Voronina Natalia – candidate of economic sciences, head of the Chair of management and logistics, Institute of Business Development and Strategies of the Saratov State Technical University. E-mail: vesna-muguet@yandex.ru

Zhuravlev Sergey – competitor of the Chair of statistics and econometrics, Orenburg State University. E-mail: kstat@mail.osu.ru



Подписка на II полугодие 2013 года

Индекс издания по каталогу ОАО Агентства «Роспечать» 36012,
раздел 42 «Экономика. Статистика».

Журнал выходит 4 раза в год.

Подписка оформляется по заявочным письмам

непосредственно в редакции журнала.

Заявки направлять по адресу:

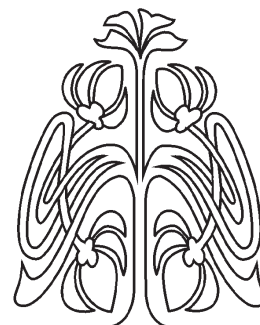
410012, Саратов, Астраханская, 83.

Редакция журнала «Известия Саратовского университета».

Тел. (845-2) 52-26-85, 52-50-04; факс (845-2) 27-85-29;

e-mail: sgu-eup@rambler.ru

Каталожная цена одного выпуска 350 руб.



ПРИЛОЖЕНИЯ

