

ISSN 2072-8549



# Вестник

МОСКОВСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ОБЛАСТНОГО  
УНИВЕРСИТЕТА

*Серия*

*Экономика*

*2011 / № 3*

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                             |   |
|---------------------------------------------|---|
| МГОУ – 80 лет: поздравления с юбилеем ..... | 5 |
|---------------------------------------------|---|

### РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

|                                                                                                                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| АБГАРЯН А.А., МГОТЛОВ А.Т. Специфические риски Исламских банков .....                                                                                                                            | 14 |
| ДАУДОВА Н.Ш. Структура инвестиционной стратегии развития отрасли национальной экономики на примере автомобилестроения .....                                                                      | 19 |
| ЕРМАКОВ Д.Н. Современная пенсионная система Германии .....                                                                                                                                       | 24 |
| ЗДОРОВ С.А. Альтернативная концепция развития туризма приморских территорий Краснодарского края .....                                                                                            | 29 |
| КАНДЫБКО Н.В. Эффективные методы управления государственными закупками .....                                                                                                                     | 34 |
| ЛИХАЧЕВ М. О., РОЩИНА Е.Ю. Потоки трудовой миграции как экзогенный фактор в моделях макроэкономического равновесия (теоретико-методологические аспекты) .....                                    | 40 |
| МАНЧУКОВСКАЯ А.Р. Финансовая инфраструктура наноиндустриализации в России: проблемы и перспективы развития .....                                                                                 | 44 |
| МАСЛОВ Л.А. Организационные преобразования газораспределительных активов регионов России .....                                                                                                   | 51 |
| МЕЛКУМЯН В.М. О некоторых нерешенных проблемах в теории макроэкономического равновесия .....                                                                                                     | 56 |
| МЕЛЬНИКОВА К.Г. Договор СССР и Эстонии 1939 года: экономический аспект .....                                                                                                                     | 64 |
| МИНДЛИН Ю. Б., ШЕДЬКО Ю.Н. Потенциал региона в экономике инновационного развития .....                                                                                                           | 67 |
| ПАНОВ С.А., РОМАНОВСКИЙ А.В., ШОКИН Я.В. Разработка модели интегрального показателя благосостояния на основе «Пирамиды потребностей» А.Маслоу и применения нейросетевых методов вычислений ..... | 73 |
| ПОПОВИЧЕНКО М.И. Методика разработки эффективной торговой системы .....                                                                                                                          | 79 |
| ЧУВАШЛОВА М.В. Исследование эволюции теории издержек в экономической науке .....                                                                                                                 | 85 |
| ШМАКОВ Н.А., ЕРМАКОВ С.П. Взаимосвязь между демографическими рейтингами положения и традиционными демографическими показателями .....                                                            | 91 |

### РАЗДЕЛ II. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

|                                                                                                                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| АБДУЛМАДЖИДОВА А.Д. Формирование и развитие систем управления рисками на промышленных предприятиях в сфере производства строительных материалов .....         | 97  |
| ВЛАСОВА Т.И. Методология принятия решений в корпоративной цепочке поставок промышленной организации в условиях экономических угроз .....                      | 103 |
| ЕВТОДИЕВА Т.Е. Сетевые принципы организации логистической инфраструктуры .....                                                                                | 110 |
| ИЛЬИНОВ В.П. Формирование гарантийного фонда для сельхозтоваропроизводителей .....                                                                            | 116 |
| КАРТАШОВА Е.И. Анализ мировых тенденций государственного стимулирования и поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в кризис и посткризисный период ..... | 119 |
| НАЗАРЕНКО Е.А. Диагностика кризисных явлений в финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия .....                                           | 123 |
| НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ.....                                                                                                                                            | 130 |
| НАШИ АВТОРЫ .....                                                                                                                                             | 131 |

## CONTENTS

|                                                                                    |   |
|------------------------------------------------------------------------------------|---|
| Congratulations to Moscow State Region University (MSRU) on the 80th Jubilee ..... | 5 |
|------------------------------------------------------------------------------------|---|

### SECTION I

#### SOCIAL PROBLEMS OF TRANSFORMATION OF ECONOMY OF RUSSIA

|                                                                                                                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| A. ABGARYAN, A. MGOTLOV. Specific risks of Islamic banking .....                                                                                                                 | 14 |
| N. DAUDOVA. The structure of investment strategy development of national economy branch<br>by example of motor building industry .....                                           | 19 |
| D. ERMAKOV. Germany's modern pension system .....                                                                                                                                | 24 |
| S. ZDOROV. The Krasnodar region coastal zones alternative tourism development .....                                                                                              | 29 |
| N. KANDYBKO. Efficient methods of state procurement control .....                                                                                                                | 34 |
| M. LIKHACHEV, YE. ROSHCHINA. Flows of labor migration as exogenous factor in models<br>of macroeconomic equilibrium, theoretical and methodological aspects) .....               | 40 |
| A. MANCHUKOVSKAYA. Financial infrastructure of nano industry in Russia:<br>problems and trends .....                                                                             | 44 |
| L. MASLOV. Organizational transformation of gas distribution assets of Russian regions .....                                                                                     | 51 |
| V. MELKUMYAN. On some problems to be solved in the theory of macroeconomic equilibrium .....                                                                                     | 56 |
| K. MELNIKOVA. The agreement between the USSR and Estonia: economic aspect .....                                                                                                  | 64 |
| YU. MINDLIN, YU. SHED'KO. Region's potential in innovate economy .....                                                                                                           | 67 |
| S. PANOV, A. ROMANOVSKY, Y. SHOKIN. The development of aggregated welfare indicator<br>based on A. Maslow's classification of needs and neural networks calculating method ..... | 73 |
| M. POPOVICHENKO. Effective trading system development method .....                                                                                                               | 79 |
| M. CHUVASHLOVA. Theory of costs development in economic science .....                                                                                                            | 85 |
| N. SHMAKOV, S. YERMAKOV. Integral ratings of position in demography .....                                                                                                        | 91 |

### SECTION II

#### PROBLEMS OF ECONOMY AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

|                                                                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| A. ABDULMADZHIDOVA. Forming and developing risk management systems<br>at building materials enterprises .....                               | 97  |
| T. VLASOVA. Decision-making methodology in corporate chain of industrial organization<br>deliveries under economic threats condition .....  | 103 |
| T. YEVTODIEVA. Network principles of logistical infrastructure organization .....                                                           | 110 |
| V. ILJINOV. Forming agricultural producers guarantee fund .....                                                                             | 116 |
| YE. KARTASHOVA. Examining crisis and post-crisis world state tendencies to support<br>and stimulate small and medium sized businesses ..... | 119 |
| YE. NAZARENKO. Diagnosis of crisis in industrial enterprise financial activity .....                                                        | 123 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| SCIENTIFIC LIFE..... | 130 |
|----------------------|-----|

|                   |     |
|-------------------|-----|
| OUR AUTHORS ..... | 131 |
|-------------------|-----|

## **МГОУ – 80 ЛЕТ: ПОЗДРАВЛЕНИЯ С ЮБИЛЕЕМ**

**Уважаемые преподаватели, студенты, выпускники  
областного университета! Дорогие друзья!**



Сердечно поздравляю Московский государственный областной университет с замечательным юбилеем – 80-летием!

Путь от МОПИ им. Н.К. Крупской до МГОУ – это 80 лет упорной работы, творческого поиска, заслуженного признания. Созданный в 1931 году институт, а теперь университет, был и остаётся флагманом системы подготовки высококвалифицированных специалистов в Московской области.

Сегодня в университете обучается более 12 тысяч студентов, и в вашем вузе к каждому находят индивидуальный подход

Показателен тот факт, что известные ученые, руководители, общественные деятели и, конечно же, педагоги получили образование именно в МОПИ – МПУ – МГОУ. Вклад выпускников вуза трудно переоценить – он поистине колоссальный!

Сегодня университет является крупнейшим вузом Московского региона, дающим современное качественное, востребованное обществом образование. Синтез учебного процесса с научными исследованиями, интенсивное использование инновационных технологий, широкий спектр реализуемых образовательных программ, а также активное участие в общественной жизни страны позволяют вашим выпускникам достигать больших высот в различных сферах и областях деятельности и плодотворно работать на благо национального процветания.

Коллектив университета по праву гордится своей славной биографией, уникальными научными школами, именами преподавателей и выпускников, среди которых – заслуженные деятели науки Российской Федерации, лауреаты Госпремии СССР, России и премии Президента РФ, академики и члены-корреспонденты российских и международных академий, профессора, доктора и кандидаты наук, известные ученые, общественные деятели, руководители, известные педагоги, члены профессиональных союзов, олимпийские чемпионы.

Правительство Московской области высоко ценит вклад Московского государственного областного университета в развитие инновационного, интеллектуального, трудового и экономического потенциала нашего региона.

Деятельность преподавателей и сотрудников университета является ярким примером преданного служения благородному делу образования, высокой компетентности и профессионализма.

Желаю университету долгой истории и крепких традиций, коллективу преподавателей, сотрудников, студентов и аспирантов – доброго здоровья, новых творческих свершений на благо высшей школы и российского образования, удачи и успехов!

Губернатор Московской области

Б.В. Громов

### Уважаемые коллеги, дорогие друзья!



Сердечно поздравляю весь коллектив Московского государственного областного университета со знаменательной датой – 80-летним юбилеем! Примите мои поздравления и глубокую благодарность за неоценимый вклад, внесенный вами в дело просвещения и науки! Позвольте пожелать исполнения самых заветных желаний, успехов в реализации самых смелых замыслов, счастья и радости, пытливых, талантливых студентов, аспирантов, докторантов.

Особенно приятно это сделать еще и потому, что старейший вуз Московской области мне очень близок. Я сама окончила МОПИ им. Н.К. Крупской, и некоторое время преподавала здесь, всегда помню прекрасных людей, с которыми мне посчастливилось встретиться в стенах вуза и у которых я удостоилась чести учиться. Их отличал и отличает высокий профессионализм и лучшие человеческие качества. Уверена, что своими научными и практическими успехами я в значительной степени обязана тому прочному профессиональному фундаменту, который был заложен моими Учителями – учеными и педагогами МГОУ (МОПИ).

Сегодня Московский государственный областной университет – крупнейший университет региона. Пройденный его коллективом славный путь от МОПИ – МПУ до МГОУ является собой поистине яркий пример верности и преданности избранному делу и долгу.

В учительском корпусе Подмоскovie большинство составляют выпускники университета. Это элита работников народного образования. Среди выпускников вуза – заслуженные учителя России, отличники образования, победители профессиональных конкурсов различного уровня.

МГОУ по праву является научно-педагогическим центром Московского региона. Университет обрел и удерживает это право благодаря высокому профессионализму и творческому потенциалу преподавателей, эффективной работе советов по защите докторских и кандидатских диссертаций, активной научно-исследовательской работе по приоритетным направлениям науки, в том числе по нанотехнологиям, широким международным связям в области образования и науки.

Мы гордимся лидерами научных школ МГОУ, продолжающими научный поиск и демонстрирующими новые достижения в области подготовки высококвалифицированных кадров для Подмоскovie, а также высокими результатами нашей совместной деятельности, связанной с реализацией различных проектов, направленных на развитие и углубление образовательных процессов в регионе.

Традиционно много внимания в университете уделяется воспитанию студентов, культурно-массовой, спортивно-оздоровительной работе с молодежью, что, бесспорно, является очень важным с учетом современных тенденций, наблюдающихся в общественной жизни. В настоящее время вузы страны должны вести постоянный поиск новых форм и методов работы, современных образовательных технологий, базирующихся на новейших открытиях, нестандартных подходах к воспитанию студенческой молодежи. МГОУ – одно из тех образовательных учреждений, на которое следует равняться в процессе поиска путей достижения целей, связанных с молодежной политикой.

Как отметил Президент Д.А. Медведев, «модернизация и инновационное развитие – единственный путь, который позволит России стать конкурентным обществом в мире 21-го века, обеспечить достойную жизнь всем нашим гражданам. В условиях решения этих стратегических задач важнейшими качествами личности становятся инициативность, способность творчески мыслить и находить нестандартные решения, умение выбирать профессиональный путь, готовность обучаться в течение всей жизни...». Именно эти качества вы, дорогие коллеги, преподаватели и сотрудники университета, формируете и развиваете у ваших студентов.

Уверена, что решение этих и других важных задач по плечу вашему дружному, работоспособному коллективу.

Сегодняшний юбилей – это праздник всех, кто в разные годы получил путевку в жизнь из МОПИ – МПУ – МГОУ. Сердечно поздравляю преподавателей, сотрудников, аспирантов, студентов, выпускников разных поколений с 80-летием Московского государственного областного университета! Высокая оценка профессиональных, деловых и личностных качеств, ваш богатый опыт, обширные знания снискали вам заслуженный авторитет и уважение у представителей всего образовательного сообщества. Большого вам человеческого счастья, крепкого здоровья, успехов в труде и процветания!

Желаю любимому вузу сохранения и преумножения традиций отечественного образования, новых свершений на общее благо Московского региона и нашей страны!

Министр образования Правительства Московской области  
член-корреспондент РАО, д.п.н., профессор

Л.Н. Антонова



## ПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ ТЕЛЕГРАММА

**Уважаемый Павел Николаевич!**

Поздравляю Вас, в Вашем лице – ветеранов профессорско-преподавательский состав, студентов, аспирантов и всех сотрудников со знаменательной датой – 80-летием со дня образования Московского государственного областного университета!

Все эти годы вуз пользуется заслуженным авторитетом как крупный образовательный центр, подготовивший тысячи высококвалифицированных педагогических кадров, славится своими богатыми традициями, сильным профессорско-преподавательским коллективом.

Выпускники МГОУ, обладающие глубокими знаниями и практическими навыками, внесли значимый вклад в развитие российской науки и образования.

Среди них также есть известные телеведущие, спортсмены, поэты и писатели, государственные и общественные деятели.

Уверен, что плодотворная научная, образовательная, культурно-воспитательная работа и впредь будет служить визитной карточкой университета.

Желаю всем крепкого здоровья, успехов во всех начинаниях, благодарных студентов, силы духа и веры в Россию!

Депутат Государственной думы  
Федерального собрания РФ

В.А. Малашенко

**Уважаемый Павел Николаевич!**

От имени издательства «Просвещение» искренне поздравляю коллектив Московского государственного областного университета.

Юбилей – это радостный праздник, время подведения итогов, строительства планов на будущее. Вы по праву можете гордиться достигнутыми результатами. Со дня основания Университет – это проводник в мире образования и воспитания для всех педагогов нашей большой страны.

Велика значимость колоссальной работы, которую ведут преподаватели Вашего университета по подготовке молодых учителей, по внедрению в жизнь новых эффективных научных и образовательных концепций и технологий, по повышению престижа профессии педагога.

Примите искренние слова благодарности за преданность, честное и благородное служение делу образования и просвещения.

Желаю Вам дальнейшего процветания и развития!

С уважением,  
Управляющий директор  
ОАО Издательство «Просвещение»

А.М. Кондаков



### Дорогие друзья!

Руководство и профессорско-преподавательский состав Академии Федеральной службы безопасности Российской Федерации сердечно поздравляют Вас со знаменательным событием в жизни вашего учебного заведения — 80-летием!

За время своего существования вы воспитали и подготовили тысячи высококвалифицированных педагогов, преданных делу воспитания и обучения подрастающего поколения, способного к прогрессивному развитию и созиданию.

Среди ваших выпускников — педагоги-практики и педагоги-ученые, известные научно-педагогической общественности России и зарубежных стран, внесшие значительный вклад в развитие методической мысли России. Уже много лет подряд Московский государственный областной университет (первоначально — МОПИ имени Н.К. Крупской) отвечает вызовам времени.

Ваш университет — это более, чем просто вуз подготовки преподавателей школы и вуза, а ныне — и специалистов других профессий, соответствующих требованиям времени, — это институт формирования крепкого нравственного стержня профессионала.

Вы воспитываете у студентов лучшие качества российской интеллигенции: любовь к Родине, высочайший профессионализм, преданность делу, трудолюбие, справедливость и честность.

Труд коллектива университета и вклад в науку его ученых снискали глубочайшее уважение и почти-тельное отношение к вашему учебному заведению в обществе.

Желаем коллективу университета дальнейших творческих успехов, здоровья, благополучия и процветания!

Руководство Академии ФСБ России

---

### Дорогие друзья!

Коллектив Института микробиологии Национальной академии наук Азербайджана шлёт руководству и всему профессорско-преподавательскому составу Московского государственного областного университета свои самые искренние поздравления с 80-летием образования университета.

Авторитет университета неизменно высок и в России, и далеко за ее пределами, а его диплом — свидетельство фундаментальных и прикладных знаний, широкого кругозора, основательной профессиональной подготовки. Важно, что вы стремитесь следовать лучшим традициям, заложенным несколькими поколениями выдающихся ученых и наставников, и развиваетесь как высшее учебное заведение современного, инновационного типа.

Желаем вашему университету дальнейшего процветания и стабильности, а всем вашим коллегам — доброго здоровья, сил и упорства в работе на благо университета. Пусть реализация ваших планов приносит стабильный доход и новые перспективы!

Директор Института микробиологии  
НАН Азербайджана, д.б.н., проф.,  
действительный член НАНА



Салманов М.А.

---

### Дорогие друзья!

Ректорат, профессорско-преподавательский состав и студенты Хмельницкого национального университета поздравляют коллектив Московского государственного областного университета со славным 80-летним юбилеем!

Желаем успешно развиваться, уверенно идти по избранному вами пути, крепкого здоровья, благополучия, счастья и новых творческих побед!

Надеемся на плодотворное сотрудничество в сфере образования и науки!

Проректор по международным связям  
Хмельницкого национального университета,  
к.т.н., профессор



Н.А. Иохна

---

### Уважаемый Павел Николаевич!

Коллектив Пятигорского государственного лингвистического университета рад присоединиться к многочисленным поздравлениям, звучащим в адрес Московского государственного областного университета в связи со знаменательной датой – 80-летием со дня основания!

За долгие годы своего славного существования университет подготовил сотни тысяч выпускников, которые успешно трудятся во всех без исключения регионах России и за рубежом. Университет заслуженно пользуется авторитетом не только на Родине, но и далеко за ее пределами благодаря высокому профессионализму профессорско-преподавательского состава, его опыту и огромному творческому потенциалу, верности богатейшим традициям, заложенным десятилетиями, и умению идти в ногу со временем.

Поздравляя Вас и ваш коллектив с юбилеем, мы от всей души желаем всем, чья жизнь связана с МГОУ, сохранять и приумножать высокий научный потенциал своей Alma Mater, поддерживать славные традиции, заложенные многими поколениями преподавателей и студентов. Крепкого всем здоровья, счастья, мира и благополучия!

Ректор Пятигорского государственного  
лингвистического университета, профессор,  
академик АПЧН, председатель  
Общественного Совета г. Пятигорска



А.П. Горбунов

---

### Уважаемые коллеги!

Сердечно поздравляем Вас с замечательным юбилеем!!!

Ваш творческий путь – путь могучей кузницы кадров – широко известен не только в нашей стране, но и далеко за ее пределами!!!

Вы являетесь флагманом для сотен высших учебных заведений и путеводной звездой для тысяч молодых сердец!!!

От души желаем Вам крепкого здоровья, благополучия, новых достижений и успехов в труде на благо нашей Родины!!!

Коллектив Калужского государственного университета  
Первый проректор



В.Б. Королев



### Уважаемые коллеги!

Коллектив Курского государственного университета сердечно поздравляет преподавателей и студентов Московского государственного областного университета с юбилеем зрелости и мудрости – 80-летием со дня основания!

Научно-педагогические традиции и достижения Московского государственного областного университета, заложенные в далекие тридцатые годы XX века и творчески развиваемые современным поколением сотрудников, позволяют говорить об университете как о современном научном, научно-методическом и научно-организационном центре подготовки кадров специалистов-профессионалов высшей квалификации.

Желаем коллективу Московского государственного областного университета творческих успехов и достижения новых высот в научной деятельности и в деле подготовки новых поколений специалистов на благо России.

Проректор по научной работе  
Курского государственного университета,  
доктор педагогических наук, профессор



В.А. Кудинов

---

### Уважаемые коллеги!

Ректорат и профессорско-преподавательский состав Поволжской государственной социально-гуманитарной академии шлют руководству и всему коллективу Московского государственного областного университета сердечные поздравления со славным 80-летним юбилеем вуза, глубоко ценя его огромные заслуги в подготовке высококвалифицированных кадров для разных областей народного хозяйства, образования, науки и культуры; среди выпускников факультетов и аспирантуры МГОУ есть и сотрудники нашего вуза.

Неоценимый вклад, внесенный коллективом МГОУ в дело просвещения и науки, делает ваш вуз весомой частью драгоценного культурного достояния страны.

В этот знаменательный день примите самые теплые пожелания дальнейших успехов в вашем благородном труде на ниве возрождения величия нашего Отечества.

Ректор Поволжской государственной социально-гуманитарной академии, доктор филол. наук, проф.



Вершинин И.В.

---

### Дорогие коллеги!

80-летний юбилей вашего учебного заведения – значимое и радостное событие для всего российского образования! Позвольте присоединить к блестящему каскаду поздравлений наши теплые и искренние слова.

От Московского областного педагогического института образца 1931 года до современного университета XXI века пролегли долгие 80 лет. Этот путь – целая эпоха, вместившая в себя массу разномасштабных событий, находок, достижений, а иногда – трудностей и потрясений. Многое преодолено, многое

достигнуто. И главное достижение – это целое созвездие блистательных выпускников, среди которых известные поэты, писатели, драматурги, редакторы известных изданий, народные артисты, политики, заслуженные учителя Российской Федерации, работники министерств, лауреаты различных премий. 80 лет вашими выпускниками формируется и укрепляется интеллектуальная элита России!

Ваш коллектив – дружное сообщество мастеров своего дела самой высокой пробы, которые всю свою профессиональную жизнь ищут, совершают, стремятся, открывают, познают, и все это – с самым высоким градусом напряжения интеллектуальных, душевных, физических сил, невзирая на уже приобретенный солидный возраст и авторитет.

В истории нашего молодого сибирского вуза и в благодарной памяти его сотрудников навсегда останутся имена заведующего кафедрой педагогики Василия Ивановича Журавлева, декана факультета повышения квалификации Валентина Петровича Симонова, начальника отдела аспирантуры Галины Александровны Белинской. Их помощь в формировании высококвалифицированного профессорско-преподавательского состава нашего учебного заведения неоценима.

За свою насыщенную событиями 80-летнюю историю ваше учебное заведение трижды меняло свое название. Но неизменной оставалась его уникальная академическая атмосфера, сформированная подвижнической деятельностью многих талантливых ученых и педагогов, сумевших объединить лучшее из педагогического и классического университетского образования – Заслуженный деятель науки РФ, профессор, доктор филологических наук Наталья Михайловна Васильева, профессор, доктор филологических наук Людмила Петровна Пицкова, воспитавшие и продолжающие воспитывать вот уже несколько поколений романистов, преподавателей, учителей, исследователей, в духе высокопрофессиональной научной лингвистической школы, созданной в вашем вузе много лет назад под руководством профессора, доктора филологических наук Нины Алексеевны Катагощиной, память о которой останется в наших сердцах, а научных дух её исследований – в трудах всех последователей.

Ваш коллектив всегда достойно преодолевал соблазн искушения «новомодными инновациями». Вы мудро определили для себя курс: модернизация, но с опорой на традицию. Ваш вуз внес неизмеримо значительный вклад в подготовку педагогических кадров нашей большой страны. Вспоминая слова известной песни, можно с полным правом сказать, что ваш адрес – «не дом и не улица», ваш адрес – Советский Союз!

Меняется облик российской высшей школы, все более успешно решаются задачи модернизации отечественной системы образования, и в этом есть огромный вклад коллектива Московского государственного областного университета.

Уверены – мудрость, талант, творческая энергия и повседневный кропотливый труд вашего коллектива всегда позволят вам достигать тех высоких целей, которые вы ставите перед собой.

Примите от нашего молодого Сургутского государственного педагогического университета самые сердечные поздравления с юбилеем! Пусть и впредь авторские находки и профессиональные поиски, преданность делу и вдохновенное творчество будут главными в деятельности вашего учебного заведения. Пусть легко покоряются самые высокие вершины, а любые замыслы находят успешное воплощение. Пусть каждый ваш день будет светлым, каждое начинание – успешным! Крепкого вам здоровья, стабильности, удачи, профессионального и творческого долголетия всему вашему творческому коллективу преподавателей и сотрудников!

Коллектив Сургутского государственного  
педагогического университета

---

### Дорогие коллеги!

Сердечно поздравляем Московский государственный областной университет с 80-летием! Вы по праву можете гордиться богатой историей вуза и тем, что в настоящее время он по-прежнему остается одним из ведущих образовательных учреждений страны.

В этом большая заслуга администрации и коллектива Университета, всех его подразделений, журнала «Вестник МГОУ», который издается в стенах Московского государственного областного университета уже более 10 лет!

В эти праздничные дни, пожалуйста, примите пожелания дальнейшего процветания Университета! Желаем Вам новых научных достижений, успехов в образовательной деятельности, а также надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество!

От имени коллектива Института  
Экологических проблем Севера УрО РАН  
директор, д.х.н., проф.



К.Г. Боголюбов

---

### Уважаемый Павел Николаевич!

Поздравляем Вас и возглавляемый Вами коллектив Московского государственного областного университета, как одного из членов Ассоциации Московских вузов, со знаменательной датой – 80-летием со дня основания.

За прошедшие годы Вашему коллективу удалось достичь заметных успехов в подготовке высококвалифицированных научно-педагогических кадров для российского образования. На сегодняшний день в этой области вы являетесь одним из ведущих вузов.

Желаем Вам успехов в сложной и ответственной работе, реализации всех намеченных планов.

Желаем коллективу здоровья, счастья и новых творческих свершений.

Ректор  
Московского физико-технического института

Н.Н. Кудрявцев

---

### Уважаемые коллеги!

Королёвский институт управления, экономики и социологии искренне и сердечно поздравляет Вас с 80-летием основания Московского государственного областного университета!

Ваш Университет является одним из ведущих вузов Московского региона. Число направлений, по которым Вы готовите высококвалифицированных специалистов, объём и уровень научных исследований, передовые образовательные технологии, мощный кадровый состав – вот слагаемые и показатели Вашего бесспорного успеха в системе высшей школы России и Вашего исключительного авторитета и системе высшего образования Подмосковья.

В каждом шаге МГОУ – усилия всего коллектива и его руководства. Королёвский институт управления, экономики и социологии гордится тем, что имеет разносторонние связи с вашим Университетом. Мы успешно реализуем и будем далее развивать наше образовательное и научное сотрудничество.

В день славного 80-летнего юбилея МГОУ от всей души желаем Вам доброго здоровья, счастья, успешного претворения в жизнь творческих замыслов, новых успехов в научных исследованиях, в подготовке специалистов, – во всём, чем исполнен Ваш благородный труд во славу России, её науки и высшей школы!

Ректор Королёвского института управления,  
экономики и социологии, профессор,  
доктор педагогических наук



Старцева Т.Е.

### Уважаемые коллеги!

Сегодня важное событие не только для вашего университета, но и для всей Московской области. Тот уровень образования, который получают вчерашние студенты, в конечном итоге поможет сделать Московскую область, а также Россию в целом, более перспективной и процветающей.

Университет с каждым годом становится только лучше, и сотни вчерашних студентов становятся профессионалами высокого уровня и достигают больших высот.

Я желаю только движения вперед, новых перспектив, планов, творческих идей, смелых решений, успехов и удачи и, конечно, всем доброго здоровья!

От имени Государственного университета управления  
Проректор по развитию учебно-методического  
объединения ГУУ, профессор,  
доктор педагогических наук



Звонников В.И.

---

### Уважаемые коллеги!

В связи с юбилеем примите искренние поздравления и самые теплые пожелания от Вольного экономического общества России! От всего сердца желаем Вам крепкого здоровья, семейного благополучия и успехов во всех ваших начинаниях на благо МГОУ и Российского государства.

История становления и развития университета – это сложные и радостные годы десятилетия успешной образовательной и научной деятельности. Без преувеличения можно сказать, что Московский государственный областной университет занимает достойное место в ряду вузов РФ.

Приятно осознавать, что день 80-летия Университет встречает, не только достойно демонстрируя соответствие требованиям сегодняшнего дня, но и имея большой творческий и профессиональный потенциал, хороший задел для будущих успехов и плодотворных начинаний. Пусть добрые традиции университета и стремление студентов и аспирантов к получению надежных знаний и навыков и в будущем служат процветанию всей страны.

Гордимся, любим, поздравляем!

Член правления Вольного экономического общества России,  
вице-президент ВЭО Московской области,  
кандидат экономических наук



Филиппенкова Е.В.

---

### Уважаемые коллеги!

От имени коллектива и Ректората Института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова поздравляю профессорско-преподавательский состав, сотрудников, студентов, ветеранов, выпускников Московского государственного областного университета с юбилейной датой – 80-летием со дня образования!

Ваш университет является одним из ведущих экономических вузов Российской Федерации, крупнейшим образовательным и научным центром страны, который готовит не только специалистов международного уровня, но и является сосредоточением экономических фундаментальных и прикладных исследований. Здесь работают талантливые ученые-преподаватели, исследователи, преподают известные экономисты-практики.

Благодаря Вашим трудам университет широко известен и за пределами страны, обширны Ваши связи с вузами Европы и Азии. Мы высоко ценим и благодарны Вам, уважаемые коллеги, за постоянную совместную плодотворную работу. В этот знаменательный день искренне желаем Вам, дорогие коллеги, новых творческих успехов и научных достижений на благо и процветание нашей страны!

Ректор Института международного права и  
экономики им. А.С. Грибоедова, профессор,  
доктор экономических наук



Пилипенко П.П.

## **РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

УДК 336.77

*Абгарян А.А., Мготлов А.Т.*

*Российский университет дружбы народов (г. Москва)*

### **СПЕЦИФИЧЕСКИЕ РИСКИ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ**

*A. Abgaryan, A. Mgotlov*

*People's Friendship University of Russia (Moscow)*

### **SPECIFIC RISKS OF ISLAMIC BANKING**

*Аннотация.* Статья посвящена рассмотрению основных рисков, присущих Исламской финансовой системе. Исламские кредитные учреждения, не будучи вовлеченными в высокорисковые операции с производными финансовыми инструментами, остались стабильными даже в условиях мирового финансового кризиса. Однако вместе с тем, из-за ограничений, накладываемых религией, эти финансовые институты подвержены большому количеству специфичных рисков, каждый из которых многогранен по своей структуре и вносит большую неопределенность в оценку финансового состояния банка. Данная статья раскрывает основные их виды и показывает, какие «краеугольные камни» характерны для Исламских финансовых институтов.

*Ключевые слова:* Исламские финансы, банки, риск, законы Шариата, репутация, модель оценки рисков.

*Abstract.* Islamic finance based on the Shariah Law is a relatively young but fast-developing part of the global financial system. The Shariah Law prohibits Islamic institutions from getting involved in the speculation with complex financial instruments that paralyzed their conventional competitors during the recent financial crisis. But at the same time Islamic banks have their own risks, which are specific only for them due to existing religion restrictions. This article is dedicated to overview and analysis of the main specific risks related to Islamic financial institutions.

*Key words:* Islamic finance, banking, risk, the Shariah Law, reputation, risk-assessment model.

В то время как большинство крупнейших банков по всему миру находились в эпицентре крупнейшего финансового кризиса новейшей истории, и жизнеспособность традиционных кредитных учреждений вообще была поставлена под вопрос, исламский банковский сектор

оставался оазисом относительного спокойствия и безопасности. Во многом это объяснялось запретами на участии исламских банков в высокорисковых спекулятивных операциях на рынке деривативов (CDO, CDO2, CDS..), которые, как известно, и послужили основной причиной текущего финансового кризиса.

Однако исламские банки одновременно подвержены другим рискам, которые являются как традиционными для банковской системы в целом, так и носят специфический характер. Более того, общепринятые методики оценки риска на основе показателей достаточности собственного капитала, установленные стандартами банковского надзора «Базель 2» и «Базель 3», не могут быть адекватно применены к оценке риска Исламского банка. Во-первых, потому, что большинство своих ресурсов Исламский банк привлекает с помощью инвестиционных счетов «мудараба», в результате чего бывает трудно выявить, кто непосредственно подвергается риску – клиент или банк [5, 164]. Соответственно сложно определить, стоит ли банкам создавать необходимые резервы на случай возможных потерь. Во-вторых, в связи с большим количеством специфических рисков, присущих только Исламской системе, бывает сложно подвести их к какой-нибудь из 3 категорий риска, на которых построена методика Базель 2 (рыночный, операционный и кредитный риск).

Среди основных рисков исламской финансовой системы можно выделить следующие – риск доверия и репутации (риск несоответствия законам Шариата), перекладываемый коммерческий риск, риск ликвидности, риск недвижимости, операционный риск, правовой риск. Рассмотрим подробно эти виды рисков.

**Риск доверия и репутации.** Очень часто руководство Исламских банков вынуждено отказываться от выгодного инвестирования капитала или финансирования сделки, потому что совет Шариата трактует данную операцию как запрещенную Кораном. Приведем реальный пример возникновения этого

риска в случае строительства отеля. Группа «традиционных» коммерческих банков финансировала проект строительства отеля и решила привлечь в свой консорциум исламский банк. Однако совет Шариата ответил отказом, мотивировав свое решение тем, что на первом этаже гостиницы будут располагаться ночной клуб и казино, а финансирование данных заведений запрещено. Немного времени спустя банки сделали повторное предложение, суть которого сводилась к тому, чтобы исламский банк участвовал в финансировании строительства начиная со второго этажа, однако совет вновь отказал, сославшись на то, что минибары в номерах отеля будут содержать алкогольные напитки. Консорциум аргументировал, что продажа алкогольных напитков представляет собой крайне незначительную часть доходов бизнеса и не должна иметь значительный вес в суждениях совета. Только через шесть месяцев совет Шариата дал положительный ответ, однако, на тот момент консорциум уже нашел другого партнера.

**Перекладываемый коммерческий риск.** Исламские банки традиционно аккумулируют большую часть своих фондов с помощью инвестиционных инструментов «мудараба» и «вакала», и на первый взгляд кажется, что кредитное учреждение имеет значительную резервную подушку в случае возникновения убытков. Однако данное утверждение не столь однозначно. В благоприятных экономических условиях держатели счетов «мудараба» и «вакала» могут рассчитывать на более высокую отдачу от своих инвестиций, чем владельцы депозитов в «традиционных» банках, так как инвестиционные счета используются для финансирования более рискованных активов. В случаях же когда банк недополучает прибыль или несет убытки, клиенты, согласно контракту, должны получать низкую норму отдачи или же и вовсе разделять убытки вместе с банком. Но, несмотря на это, Исламские банки с целью защиты средств своих клиентов всегда создают два типа фондов резервирования – один для выравнивания уровня прибыли, который га-



рантирует, что даже в случае недостаточной прибыли от инвестиции инвесторы получают отдачу не меньшую, чем средняя по рынку, а второй – для покрытия непосредственных убытков, связанных с вложениями. На практике – даже когда резервы истощены, банки все равно не переносят бремя убытков на клиентов, опасаясь, что это приведет к изъятию средств и их перемещению к банкам-конкурентам. В этой ситуации и возникает так называемый перекладываемый коммерческий риск. Многие финансовые регуляторы в исламских странах, осознавая этот риск, обязуют банки формировать дополнительные резервы собственного капитала под активы, в которые вложены их инвестиционные счета «вакала» и «мадараба». Например, Центральный Банк Бахрейна устанавливает необходимый уровень резервов собственного капитала банков на уровне не менее 30% по каждому виду рискованных вложений.

**Риск ликвидности.** Исламские банки очень чувствительны к перекладываемому коммерческому риску, в первую очередь, потому, что они имеют крайне ограниченный доступ к краткосрочным инструментам финансирования (в отличие от «традиционных» банков). Исламские банки лишены возможности хеджирования своих сделок при помощи производных ценных бумаг (CDS, процентные свопы, опционы), так как это строго-настрого запрещено суннами Корана (данные операции трактуются как «гарар» или спекуляция). В результате на балансе банка образуется большой «гэп» между краткосрочными активами (преимущественно денежными средствами) и долгосрочными активами, что значительно увеличивает уязвимость банка от внешних экономических условий. Более того, шейхи совета Шариата настаивают на том, чтобы все сделки, совершаемые исламскими банками, были увязаны с реальными активами, что делает практически невозможным использование таких удобных и эффективных финансовых инструментов банка как репо-сделки или выпуск депозитных сертификатов. Однако следует отметить, что в некоторых мусуль-

манских странах сделки репо все-таки разрешены. Например, в Малайзии совет Шариата трактует сделки репо как обещание выкупа ценных бумаг, которые соответствуют нормам Шариата (Shariah-compliant securities), делая, таким образом, данный вид операций разрешенным. Многие другие страны, такие, как Бахрейн и Саудовская Аравия, также пытаются создать свои внутренние рынки репо. Однако все эти страны сталкиваются с необходимостью соответствия жестким нормам, устанавливаемым советом Шариата самой влиятельной организацией, трактующей сунны Корана в финансовой сфере – ААОIFI (международная организация по бухучету и аудиту исламских финансовых институтов) [3, 7]. ААОIFI включает в себя представителей практически от всех мусульманских стран и поэтому требования, устанавливаемые ею, как правило, направлены на достижения консенсуса между различными школами Ислама и тем самым являются более строгими, чем принимаемые на национальном уровне.

**Риск недвижимости.** В течение последних лет растет обеспокоенность инвесторов о том, насколько сильно исламские банки вовлечены в проекты финансирования строительства недвижимости через инструменты «мушарака» и «истисна». Строительный бум в странах GCC (Совет Сотрудничества Залива), особенно в ОАЭ, раскрыл тот факт, что для большинства исламских банков в этих странах вложения в недвижимость составляют около 50% совокупных активов. В отличие от «традиционных» банков, для которых вложения носят характер кредита (т. е. подразумевают возвращения денежных средств, вне зависимости от полученной прибыли или убытка), вложения исламских банков носят характер вхождения в капитал, и тем самым банк выступает в роли инвестора, вкладывающего собственные средства на свой страх и риск. И так как банк фактически не участвует в текущем управлении строительной компанией, то эффективность его инвестиций будет определяться профессиональными навыками и честностью его партнеров. Исходя из

этого факта, портфели недвижимости исламских банков представляют собой смесь риска высокой концентрации активов и морального риска партнеров. Многие Центральные Банки мусульманских стран, обеспокоенные сложившейся ситуацией, уже начали предпринимать конкретные шаги, чтобы выяснить степень вовлеченности банков в рынки недвижимости.

**Операционный риск.** Исламские финансовые инструменты из-за необходимости соответствовать нормам Шариата (по своей форме) представляют собой не единый контракт или договор, а совокупность договоров, заключенных в определенном порядке и представляющих целостную структуру. В результате резко повышается уровень операционного риска для банка. Ввиду резкого увеличения документооборота увеличивается вероятность допущения ошибок при ведении учета сделок и вероятность потери части документов, без которых сделка теряет свою юридическую правомерность. Помимо этого усложняется процесс согласования и проверки счетов, что, в свою очередь, усложняет процедуру расчета рисков.

**Правовой риск.** Исламские финансовые институты осуществляют свою финансовую деятельность, строго подчиняясь нормам Шариата, однако, являясь в то же время участниками правовых отношений той страны, в которой они располагаются, вынуждены оперировать в рамках установленных законов и конституции конкретного государства. До сих пор для исламского банковского сектора отдельно не была разработана единая правовая и регулятивная система, в силу чего исламские банки по всему миру вынуждены действовать в рамках «традиционного» западного банковского надзора. Вот тут-то и таится масса рисков для исламских финансовых институтов. Во-первых, правовая система большинства стран основывается на гражданском праве (Civil Law), а согласно основополагающим принципам гражданского права, законом является лишь то правило, которое закреплено в письменном виде. Касательно исламских финансовых учреждений

этот принцип создает для них определенные трудности, так как правовая основа банковского (и иных коммерческих законов) законодательства фактически не дает им права в принимаемых решениях напрямую ссылаться на сунны Корана, которые письменно не закреплены в конституции или ином своде законов. Даже в тех случаях, когда ссылка на не писанные законы (unwritten law) могут быть приняты в качестве основания совершения тех или иных действий, бывает сложно доказать, что эти законы являются всеобъемлющими и неоспоримыми, как правило, являются общими только на территории конкретной страны (а в стране контрагента например сунны могут трактоваться по иному). Во-вторых, в связи со сложностью и неопределенностью исламских финансовых инструментов, они часто бывают, подвержены повторному налогообложению и поэтому уступают в своей привлекательности традиционным инструментам банкинга.

Таким образом, можно констатировать, что риски, присущие исламским банкам, более многогранны и более неоднородны по своей структуре, чем риски, сопряженные с традиционной банковской деятельностью, что значительно усложняет процесс их оценки. Вместе с тем следует отметить, что до сих пор не было предпринято ни одной попытки по созданию модели оценки риска исламского финансового института, способной адекватно отразить все имеющиеся специфические риски. Этот факт, бесспорно, является одной из причин, препятствующих более активному и динамичному распространению Исламских финансов во всем мире.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Alex Arakcheev. Legal risks in Islamic Finance transaction. The Journal for Applied Economy . Volume 3. 2010. P. 250.
2. Djojosedjito, R., (2008). Mitigating Legal Risk in Islamic Banking Operations. Humanomics, Vol. 24, No. 2, 2008. PP. 110-121.
3. Gait A. H., and Worthington A. C., (2007). A Primer on Islamic Finance: Definitions, Sources, Principles and Methods. School of Accounting and Finance, University of Wollongong, WP No. 07/05. P. 43.

4. Growing pains: managing Islamic banking risks». PwC 2009. P. 28.
5. Handbook of Islamic Banking. M. Kabir Hassan. 2008. P. 462.
6. Islamic banking: answers to some frequently asked questions. Islamic Research and Training Institute, 1998. P. 71.
7. Managing financial risks of sukuk structures. Ali Arsalan Tariq. 2004. P. 86.
8. State Bank of Pakistan. (2008). Risk Management Guidelines for Islamic Banking Institutions. P. 230.

УДК 338.262.4

**Даудова Н.Ш.**

*Московский государственный педагогический университет*

## **СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ**

**N. Daudova**

*Moscow State Pedagogical University*

## **THE STRUCTURE OF INVESTMENT STRATEGY DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY BRANCH BY EXAMPLE OF MOTOR BUILDING INDUSTRY**

**Аннотация.** Реализация стратегии создания всемирно известных автомобильных компаний, по сути, предполагает переход от инерционного типа экономического роста к инвестиционно-инновационному типу развития. Для этого государство должно использовать собственные финансовые накопления и стимулировать привлечение инвестиций из других источников. Другим вариантом инвестиций в автомобилестроительную отрасль является привлечение иностранных инвестиций. Но в любом случае наиболее предпочтительной стратегией экономического развития является вариант с весомой долей государственного регулирования хозяйственного рыночного механизма.

**Ключевые слова:** инвестиции, государственное регулирование, государственная поддержка, стратегия экономического развития.

**Abstract.** Implementing strategy of world famous automobile companies launching presupposes transition from inertial type of economic growth to investment-innovating type of development. For this purpose the state should make use of its own finance and stimulate investments from other sources. Another variant of investments in motor building is through foreign investments. But in any case the most preferable strategy of economic development is the variant which presupposes a considerable state regulation of the market.

**Key words:** investments, state regulation, state support, strategy of economic development.

Уровень развития отечественного автомобилестроения во многом определяет уровень развития промышленности страны. Состояние автомобильной промышленности как высокотехнологичной отрасли, обладающей значительной величиной добавленной стоимости в выпускаемой продукции, напрямую связано с выполнением стратегических задач развития экономики и решением социальных вопросов населения [3]. Автомобильная промышленность – ведущая отрасль машиностроения, влияющая на процессы экономического и социального развития Российской Федерации. Наличие развитой автомобильной промышленности является важным элементом обеспечения национальной безопасности государства. Производство автомобильной техники осуществляется в тесной кооперации с предприятиями электротехнической, металлургической, химической, электронной, легкой и других отраслей промышленности, что обеспечивает занятость около 5 млн. человек из числа трудоспособного населения.

Главным фактором, обеспечивающим привлекательность отечественной автомобильной техники, является ее сравнительно низкая цена. Однако ввозимая из-за границы в значи-

тельных объемах бывшая в эксплуатации автомобильная техника составляет серьезную конкуренцию отечественной продукции. В российском автомобилестроении активно происходят процессы интеграции автомобильных заводов, а также производителей автомобильных компонентов в укрупненные бизнес-группы. С участием ведущих мировых автомобильных фирм создаются новые мощности по производству автомобилей и совместные предприятия по изготовлению современных агрегатов, узлов и компонентов автомобилей. Развернуты производства по сборке отечественных автомобилей в ряде иностранных государств. Действует гармонизированная с европейскими требованиями обязательная сертификация автотранспортных средств и комплектующих изделий в соответствии с принятыми Российской Федерацией международными обязательствами в этой сфере. Автомобильная промышленность обладает серьезным научным потенциалом, квалифицированными инженерными кадрами и специалистами для создания и внедрения перспективных технологий. Широко используются для нужд автомобилестроения возможности предприятий оборонно-промышленного комплекса. Производство военной автомобильной техники базируется на широкой унификации грузовых полноприводных автомобилей гражданского назначения.

Тем не менее, как одну из основных проблем, сдерживающих дальнейшее развитие автомобильной промышленности, можно выделить недостаточную активность потенциальных инвесторов в автомобилестроении и слабую государственную поддержку отечественного автомобилестроения. Отсутствие постоянного притока финансовых средств в отрасль в значительной мере определяет отставание отечественной автомобильной техники от современных требований по техническому уровню, надежности, безопасности, экологии и комфорту и является сдерживающим фактором развития отечественной автомобильной промышленности. В последние годы на международном рынке исполь-

зуются нетрадиционные формы долгосрочного финансирования, например проектное финансирование, заключающееся в предоставлении крупных кредитов под конкретные промышленные проекты предприятий. Данная форма долгосрочного кредитования сближается с прямыми инвестициями. Как известно, перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику той или иной страны зависят от наличия у нее конкурентных преимуществ. Россия, несомненно, обладает определенными преимуществами, однако есть в нашей стране и негативные факторы, затрудняющие приток иностранных инвестиций. Это относится, прежде всего, к внутренним ценам, приблизившимся к мировым, стагнирующей промышленной базе, сложным условиям развития научно-квалификационного потенциала. Иностранцев отпугивает российская политическая и правовая нестабильность, суровый налоговый климат [8].

Инвестиционные ресурсы, поступающие в Россию, формируются в основном за счет банковских ссуд, займов и совместного финансирования, в то время как почти две трети мировых инвестиционных ресурсов мобилизуется через фондовый рынок. В этом сказывается общеэкономическая нестабильность, несовершенство регулирования фондового рынка, его информационная «непрозрачность». Россия пока не является активным участником мирового фондового рынка. Устранение наиболее настораживающих иностранных инвесторов недостатков российского фондового рынка (отсутствия подробных сведений о структуре собственности компаний, несоблюдение международных правил проведения аудиторских проверок и т. п.) позволит России привлечь еще больше портфельных инвестиций. По оценкам американских экономистов, существует ряд препятствий для иностранных инвесторов, желающих вкладывать свои капиталы в российскую экономику:

- обременительный режим налогообложения;
- использование устаревших российских стандартов бухгалтерского учета;



- режим неполного разделения труда;
- система стандартов, сертификации и лицензирования;
- недостаточно развитое законодательство о защите интеллектуальной собственности;
- высокий уровень экономической преступности.

Сложившиеся к настоящему времени формы гарантий и защиты иностранных инвесторов могут быть сведены к трем уровням: федеральному, региональному и уровню компаний. На государственном уровне защита иностранных инвестиций обеспечивается прежде всего российским законодательством. Действующий с 1991 г. Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» (с изменениями и дополнениями от 19 июля 1995 г.) предоставил иностранцам национальный режим предпринимательской деятельности, что само по себе вполне отвечает международным стандартам. Однако российский предпринимательский климат довольно суров, что отпугивало инвесторов, привыкших к более тепличным условиям. Именно поэтому вначале пришлось вводить для иностранных инвесторов различные льготы. В последние годы наблюдается устойчивая тенденция перехода от предоставления предприятиям с иностранными инвестициями льгот общего характера к предоставлению селективных льгот, направленных на стимулирование инвестиционной активности иностранного капитала в отдельных сферах российской экономики. При этом происходит сокращение количества льгот, предоставляемых специально для предприятий с иностранными инвестициями. Весьма существенными для иностранцев являются государственные гарантии. Однако они требуют привлечения значительных средств из федерального бюджета, который, мягко говоря, не очень богат. Поэтому и здесь идет поиск более гибких финансовых схем и механизмов. Прежде всего это заключение Россией многосторонних и двухсторонних соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений.

На региональном уровне для привлечения инвестиций используются практически

все возможности региональных администраций, прежде всего используются возможности по снижению налогов и предоставлению налоговых льгот. Наиболее часто снижаются региональные ставки налога на прибыль, дается освобождение от уплаты в региональный бюджет налога на имущество и других местных налогов, предоставляются отсрочки по арендным платежам. Также практикуется заключение прямых инвестиционных договоров с крупными зарубежными инвесторами для реализации крупных инвестиционных проектов с привлечением гарантий федерального Правительства. Что касается гарантий, то в российских регионах в основном развиваются схемы гарантирования инвестиций с привлечением государственных средств. Местные органы власти предоставляют иностранным инвесторам республиканские, краевые и губернские гарантии, создают залоговые и инвестиционные фонды, объединяющие государственные и частные финансы. В целом, работа региона по повышению инвестиционной привлекательности должна иметь целью минимизацию различных видов инвестиционного риска, которые присущи всем регионам без исключения. В качестве методов, консолидирующих экономику отдельных регионов локации автомобильной промышленности, можно рассматривать создание государственных региональных инвестиционных корпораций (ГРИК) на базе отдельных муниципальных образований. Как правило, во многих регионах России этому есть ряд причин:

- низкая эффективность использования имеющегося финансового потенциала субъектов экономики региона и государственной собственности;
- высокая доля теневой экономики и непрозрачность финансовых потоков субъекта Федерации;
- «завалы» на пути финансовых потоков и проблема неплатежей;
- отсутствие механизма привлечения инвестиций.

Как показывают проведенные исследования, сочетание горизонтальной и вертикальной составляющих механизма управления



определяется индивидуальными особенностями государственного устройства. Система хозяйственного управления государства демократических, с развитой рыночной экономикой, передает значительные права местному самоуправлению (муниципалитетам). Усиление горизонтальной интеграции (или децентрализации) переносит акцент государственной экономической политики и стратегии развития как регионов, так и отдельных отраслей. Хотелось бы отметить, что в странах с развитой автомобильной промышленностью крупнейшие национальные автопроизводители получают существенные средства на государственном уровне в различных формах для поддержки их инвестиционной активности. По нашему мнению, в сложившихся экономических условиях государственная поддержка автомобилестроения может сыграть существенную роль в развитии и накоплении конкурентного потенциала достаточного для полноправного выхода отечественной автомобильной техники на мировой рынок. Государственная поддержка развития отечественного автопрома может быть осуществлена в виде:

- государственных грантов;
- софинансирования государством отдельных инвестиционных проектов с оформлением прав собственности Российской Федерации;
- финансирование НИОКР, проектов по покупке технологий, лицензий и основных базовых проектов по производству комплектов;
- налоговое стимулирование инвестиций в отрасль;
- создание государственных институтов для привлечения международных инвестиций и кредитования автомобильной отрасли;
- создание страховой компании (аналог немецкого «Гермес») для страхования внутренних рисков, связанных с поставками российским компаниям технологий и производственного оборудования для автомобилестроения;
- создание структур, способных обеспечить эффективный менеджмент государственных программ по поддержке автомобилестроительной отрасли на федеральном и региональном уровнях.

твенных программ по поддержке автомобилестроительной отрасли на федеральном и региональном уровнях.

В отличие от развитых рыночных стран, в России пока еще не функционируют государственные кредитно-финансовые учреждения для привлечения дешевых ресурсов на международных финансовых рынках (под гарантии государства) и направления их в национальные инвестиционные проекты под разумные проценты. По нашему мнению, это может быть связано в том числе с высокой рискованностью инвестиций в российскую экономику, даже несмотря на государственные программы поддержки конкретных направлений инвестирования. Специфические российские риски состоят в том, что в российской практике реализации государственных программ нет четкого разделения функций принятия решений, исполнения и контроля (в мировой практике бюджетные ресурсы развития передаются в подотчетное управление профессиональным инвестиционным институтам, которые выступают в качестве финансовых операторов программ и проектов развития). Таким образом, часто бывает далеко не прозрачно, каким образом были потрачены инвестируемые ресурсы и каковы конкретные результаты инвестирования. Для управления программами регионального развития в Европе получили широкое распространение агентства регионального развития – структуры, подконтрольные государству и взаимодействующие с региональными органами власти, а также агентства по развитию территориально-отраслевых кластеров, миссия которых состоит в управлении перемещением государственных ресурсов поддержки в развитие экономики. По нашему мнению, в рамках государственной поддержки отечественного автомобилестроения необходимо создать систему с тщательно разделенными функциями для обеспечения защиты от возможных злоупотреблений при управлении программами развития с участием государства (комитет по мониторингу, координационной политике, управляющая администрация, финансовая администра-

ция, технический секретариат). Это позволит осуществлять государственные программы в запланированные сроки и с большей гарантией получения положительного результата не только для автомобилестроения, но и для всей национальной экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арсланов А.Ш. Прикладные проблемы деятельности территориально распределенной предпринимательской сети. М.: ООО «Технологии стратегического менеджмента», 2008. 149 с, с ил.
2. Бандурин А.В., Чуб Б.А. Инвестиционная стратегия корпорации на региональном уровне. М.: Наука и экономика, 1998. 132 с.
3. Доклад заместителя Министра промышленности и энергетики Российской Федерации А. Дементьева на заседании Правительственной комиссии по вопросам развития промышленности, технологий и транспорта, 25 апреля 2008. URL: <http://www.soyuzmash.ru/informcenter/analitika/n-analiz/doclad2404.php/> (дата обращения: 1 октября 2009 г.)
4. Zubov D.L., Методические основы планирования экономической эффективности инвестиций в предприятия финансово-промышленных групп. Под ред. доктора экономических наук В.В. Бандурина. М.: Петровский двор, 1998. 469 с.
5. Лапин А.В. Государственное регулирование развития автомобильной промышленности в Российской Федерации на современном этапе. М.: Изд-во Нац. ин-та бизнеса, 2007. 101 с.
6. Муртазин Н.Ф. Теоретические основы инвестирования. URL: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue2/econom10.html> (дата обращения: 15 марта 2011 г.)
7. Шевцова Г. В. Автомобили и автомобильная промышленность. Новочеркасск: ЮРГТУ, 2008. 368 с. : ил.
8. Чуб Б. А. Экономические отношения в субъектах мезоуровня национальной экономики России. Под ред. д. э. н. Бандурина В.В. С-Пб.: ООО «НИАГАРА», 2003. 222 с.

УДК 369.51

**Ермаков Д.Н.**

*Российский государственный социальный университет*

## СОВРЕМЕННАЯ ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА ГЕРМАНИИ

**D. Ermakov**

*Russian state social university*

### GERMANY'S MODERN PENSION SYSTEM

**Аннотация.** В современном мире пенсионного страхования сложились три модели: солидарно-распределительная; накопительная и смешанная. Современная пенсионная модель Германии включает три составляющих: обязательное пенсионное страхование; производственное (корпоративное), осуществляемое через страховые кассы, и частное (приватное) страхование. В статье проанализированы особенности организации модели пенсионного страхования по старости в Германии. Автор подробно останавливается на особенностях функционирования системы производственного обеспечения, проанализированы положения Федерального закона ФРГ «О производственном обеспечении в старости». Выполненный автором перевод немецкого пенсионного законодательства позволил показать особенности функционирования системы пенсионного страхования в ФРГ.

**Ключевые слова:** социальное страхование, пенсионные модели; солидарно-распределительная модель; накопительная модель; смешанная модель; обязательное пенсионное страхование; корпоративное страхование; частное (приватное) страхование.

**Abstract.** The modern world of pension insurance has three models: solidary- distributive; storage and mixed. Germany's contemporary pension model includes three components: obligatory pension insurance; production (corporate) insurance through insurance cashboxes and private insurance. The article analyzes some special features of German old-age insurance model. The author expends on the peculiarities of the corporate system of insurance. The article analyzes the statements of the FRG's federal law on "Corporate old age insurance". The author's translation of German pension legislation into Russian made it possible to identify the features of the FRG's system of pension insurance functioning.

**Key words:** social insurance, pension models; solidary- distributive model; storage model; mixed model; obligatory pension insurance; corporate insurance; private insurance.

В настоящее время в Германии проживает более 82,5 млн. человек, из которых 23, 5 млн. человек – пенсионеры. Пенсионный возраст составляет 65 лет как для мужчин, так и для женщин. Лица, имеющие 35 лет трудового стажа могут уйти на пенсию в 63 года. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Германии составляет 79 лет (76 лет – для мужчин и 83 года – для женщин).

Становление пенсионной системы Германии началось в конце XIX в., и в ней, одной из первых в мире стране, появилась достаточно совершенная модель пенсионного страхования, осуществляемого через страховые кассы. К началу прошлого столетия все наёмные работники в Германии были охвачены системой социального страхования по старости и от несчастных случаев [1].

Целесообразность полного копирования немецкой модели на современную российскую пенсионную не представляется целесообразной. Важно опираться на позитивный национальный опыт реформирования, накопленный за прошедшие годы [2].

В настоящее время пенсионная система Германии представляет собой трёхуровневую модель. Первый уровень – обязательное государственное пенсионное страхование, существующее как на федеральном, так и местном – земельном уровнях. Обязательному пенсионному страхованию также подлежат наёмные работники из отдельных профессиональных групп и самозанятое население. Размеры страховых взносов во всех 22 федеральных землях ФРГ одинаковы и не накапливаются. Бюджет федерального учреждения пенсионного страхования формируется за счёт отчислений работника и работодателя в сумме 19,4% от заработка и от фонда заработной платы.

Второй уровень представлен корпоративным – производственным страхованием. Правовое регулирование осуществляется на основании Федерального закона ФРГ от 19 декабря 1974 г. «Об улучшении производственного обеспечения в старости» (Betriebsrentengesetz - BetrAVG)<sup>1</sup>. Производственную пенсию получает примерно 50 процентов пенсионеров ФРГ, все государственные служащие [3].

Третий уровень – частное (приватное) обеспечение старости, осуществляемое самим работником посредством формирования

своей будущей пенсии. Потенциальные пенсионеры заключают с негосударственными пенсионными фондами договоры, ориентированные на получение дополнительной пенсии в старости за счёт накопленных сумм. Частная система пенсионного страхования включает страховые компании, кредитные организации и банки. В свою очередь работники – участники программ частного (приватного) страхования получают возможность принять участие в программах, направленных на инвестирование пенсионных накоплений [5]. По состоянию на 1 января 2005 г. частным пенсионным обеспечением воспользовалось 20 процентов населения Германии.

Согласно **Bundesverband Investment und Asset Management e.V. (BVI)** (представитель интересов инвестиционной отрасли в Германии, имеет форму зарегистрированного общества – e.V) (Федеральное общество по инвестированию и управлению активами), инвестирование пенсионных накоплений производится по схеме «инвестиционного треугольника» (рис. 1).

В представленной статье речь, в первую очередь, пойдёт о производственном обеспечении по старости. В статье 1 Федерального



Рис. 1. Инвестиционный треугольник.

<sup>1</sup> Закон «Об улучшении производственного материального обеспечения в старости» от 19 декабря 1974 года (ГТУ 1 1 S. 3610), последнее изменение зафиксировано в ст. 4 закона от 21 декабря 2008 года (ГТУ 1. 1S. 2940)) Последнее изменение – Art. 4e G v. 21.12.2008 1 2940.

закона ФРГ от 19 декабря 1974 г. «О производственном обеспечении в старости» [4] определяются обязанности работодателя, который, согласно условиям трудового договора, обязуется обеспечить работника пенсией по старости, инвалидности или потере кормильца. Под наёмными работниками понимаются все рабочие и служащие, а также лица, занятые профессиональным обучением рабочих и служащих. В том случае, если человек занят в сфере профессионального обучения рабочих и служащих, данное правоотношение приравнивается к работе по найму/договору (правоотношениям, вытекающим из трудового договора). Положения закона распространяются и на лиц, не являющихся наёмными работниками, но получивших обязательства работодателя по выплате пенсии по старости, инвалидности или потере кормильца на основании их трудовой деятельности на предприятии.

Работодатель обязуется уплачивать взносы в пенсионный фонд, пенсионную кассу или органы прямого страхования предпринимателем жизни наёмного работника и предоставить для выплат производственной пенсии денежные средства (на которые планомерно начисляются проценты) на основе уже уплаченных взносов, т. е. не менее половины суммы всех обещанных взносов, если они не используются для целей биометрического выравнивания рисков (Beitragszusage mit Mindestleistung).

Работник вправе потребовать от работодателя использовать для целей производственного материального обеспечения до 4 % от основы определения величины взноса (происходит превращение части заработной платы в страховые взносы).

Осуществление права работника на превращение части заработной платы в страховой взнос регулируется соответствующим соглашением. В том случае, если наёмный работник согласен на осуществление материального обеспечения через пенсионный фонд или пенсионную кассу, то производственное материальное обеспечение в старости осуществляется через данные учреждения; в

ином случае работник может потребовать у работодателя заключения договора прямого страхования жизни наёмного работника. Работник должен ежегодно использовать для целей производственного материального обеспечения в старости сумму не менее 1/160 исходной величины, согласно ст. 18 п.1 части четвёртой Социального кодекса ФРГ (das Vierte Buch des Sozialgesetzbuches). В том случае, если наёмный работник использует для целей производственного материального обеспечения в старости части/доли своей постоянной заработной платы, работодатель вправе потребовать от последнего уплаты равномерных взносов.

Наёмный работник, за которым закреплено получение выплат из производственного материального обеспечения в старости, сохраняет за собой право на получение пенсии при преждевременном прекращении трудовых отношений. При условии достижения наёмным работником 25-летнего возраста и отчисления работодателем страховых взносов не менее 5 лет работник сохраняет за собой право на получение пенсии даже в том случае, если он увольняется на основании «Положения о преждевременном выходе» (Vorruhestandsregelung) без соблюдения обязательного страхового стажа.

В случае, если наёмный работник переезжает из Германии в любую страну Европейского Союза, за ним сохраняется право на получение пенсии, сохраняется в том же объеме, что и для лиц, уже ушедших на пенсию и остающихся на территории ФРГ.

При наступлении страхового случая из-за достижения пенсионного возраста, получения инвалидности или наступлении смерти ранее уволенный работник и его близкие родственники (в случае смерти) имеют право на получение части выплат, которая соответствует отношению между стажем работы на предприятии и временем как до работы на данном предприятии, так и после увольнения до достижения пенсионного возраста. Вместо среднего пенсионного возраста может быть применен более ранний, если он предусмотрен положением, регулирующим



материальное обеспечение, но не позднее, чем момент, когда работник увольняется и соответственно может воспользоваться правом на получение пенсии по старости (обязательное пенсионное страхование). Минимальная величина выплат по инвалидности или при наступлении смерти (произошедшие до наступления пенсионного возраста) не могут быть выше, чем сумма, которую бы получил работник или его близкие родственники в том случае, если бы в момент увольнения наступил страховой случай.

После окончания трудовых отношений с согласия прежнего и нового работодателя, а также наёмного работника, новый работодатель может взять на себя обязательство по выплате пенсии. Право на производственную пенсию сохраняется за наёмным работником в случае окончания трудовых отношений до наступления страхового случая и может быть перенесено на нового работодателя, при условии принятия последним равных обязательств.

Наёмный работник вправе в течение одного года после окончания трудовых отношений потребовать от своего прежнего работодателя переноса права на получение пенсии на своего нового работодателя в случае, если выплаты производственного материального обеспечения осуществляются через пенсионный фонд или прямое страхование работодателем жизни наёмного работника, и стоимость данного права на получение пенсии не превышает верхнего предела страховых взносов в обязательном пенсионном страховании.

Обязательство прежнего работодателя по выплате пенсии теряет свою силу после полной передачи.

Наёмный работник, получающий пенсию обязательного пенсионного страхования (ОПС), вправе потребовать получение производственной пенсии (выплат производственного материального обеспечения в старости) после соблюдения необходимых для получения выплат условий и при наличии установленного страхового стажа. В том случае, если наёмный работник теряет право получения пенсии из обязательного пенсион-

ного страхования или пенсия ОПС сокращается до некой определённой суммы, выплаты производственной пенсии могут быть также прекращены. Уволенный наёмный работник обязуется незамедлительно уведомлять работодателя о поступлении на работу или начале новой трудовой деятельности, которые повлекли за собой либо полное упразднение пенсии ОПС, либо ограничение размера выплат до определённой суммы.

В немецком законодательстве защита интересов наёмных работников при банкротстве работодателя и ликвидации предприятия возложена на Pensions-Sicherungs-Verein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (PSVaG) («Общество сохранности пенсий»).

В настоящее время страховое объединение PSV является (единственным) учреждением, защищающим интересы работников и гарантирующих пенсионные выплаты в случае банкротства работодателя. К тому же данное страховое объединение страхует обязательства люксембургских предприятий согласно соглашению от 22 сентября 2000 г. между ФРГ и Великим Герцогством Люксембург «О взаимодействии в области страхования обязательств производственного материального обеспечения в старости на случай банкротства работодателя». Данное общество сохранности пенсий находится под контролем Федерального управления финансового надзора Германии.

Работодатель обязан каждые три года осуществлять проверку индексации текущих (непрерывных) выплат производственного материального обеспечения. За исключением случаев ежегодной индексации размера пенсии на один процент и осуществления производственного материального обеспечения через орган прямого страхования либо через пенсионную кассу.

В настоящее время в Германии продолжается пенсионная реформа, которая должна продлиться до 2030 г. Предусматривается установление максимального размера страхового взноса: до 2020 г. он не должен превысить 20% начислений заработной платы, а до 2030 г. – до 22%. Коэффициент замещения



планируется постепенно понижать с 67% до 64%. Данное снижение предусматривается замещать самими работниками путём добровольного накопительного страхования.

Размер взносов по накопительной системе в настоящее время составляет 4% от номинальной заработной платы, но при этом осуществляется государственная поддержка накопительного компонента, выражающаяся в возврате уплаченных взносов. При достижении пенсионного возраста работник сможет одновременно получить до 30% накопленной суммы, а оставшаяся часть будет выплачиваться в виде пенсии.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ермаков Д.Н. Сравнительный анализ права социального страхования в России и в Германии (вторая половина XIX - начало XX вв.) // Государство и право. 2011. № 4. С. 74-87.
2. Соколова А.Б. Формирование распределительно-накопительной системы пенсионного обеспечения в РФ: [Монография]. Набережные Челны, Фил КГУ в Набережные Челны, 2009. 115 с.
3. Betriebsrentengesetz vom 19. Dezember 1974 (BGB. 1 S. 3610), das zuletzt durch Artikel 4e des Gesetzes vom 21. Dezember 2008 (BGB1. 1S. 2940 geändert worden ist)»
4. Ein Service des Bundesministeriums der Justiz in Zusammenarbeit mit der juris GmbH [Электронный ресурс] URL: <http://www.juris.de> (дата обращения 01.08.2011).
5. Markus Roth. Private Altersvorsorge: Betriebsrentenrecht und individuelle Vorsorge. Max-Planck-Institut fuer auslaendisches und internationales Privatrecht. 2009. Mohr Siebeck Tuebingen. 746 p.

УДК 330.15

**Здоров С.А.**

*Российская международная академия туризма (г. Химки)*

## **АЛЬТЕРНАТИВНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ПРИМОРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

**S. Zdorov**

*Russian International Academy for Tourism*

### **THE KRASNODAR REGION COASTAL ZONES ALTERNATIVE TOURISM DEVELOPMENT**

**Аннотация.** В статье анализируется современное состояние рекреационного потенциала Краснодарского края, а также состояние гостиничного фонда данного региона. В ходе исследования выявляются негативные тенденции развития туризма в Краснодарском крае, такие, как завышенные цены на гостиничные услуги при низком уровне сервиса, значительный износ основных фондов средств размещения, чрезмерная антропогенная нагрузка на прибрежную полосу Черного моря. Негативные факторы предполагается компенсировать мероприятиями предлагаемой концепции развития приморских территорий Краснодарского края, которая заключена в развитии аграрного туризма в сочетании с другими видами туризма, на второй линии расселения, 3-5 км от побережья Черного моря, при условии создания туристских комплексов по типу проекта «Русская жизнь».

**Ключевые слова:** Краснодарский край, туризм, туристский комплекс, альтернативная концепция, вторая полоса расселения.

**Abstract.** The article examines the current state of the recreational potential and hotel stock of the Krasnodar region. The study revealed some negative trends in the development of tourism in the Krasnodar region, such as inflated prices for hotel services at a low level of service, significant depreciation of fixed assets of accommodation, excessive human pressure on the coastal strip of the Black Sea. These and other negative factors to be resolved by adopting an alternative program for the Krasnodar region's coastal areas development, which lies in promoting agricultural tourism on the second line of resettlement (from 3 to 5 km from the Black Sea coast) in combination with other types of tourism in the form of «Russian Life» project tourist complexes.

**Key words:** the Krasnodar region, tourism, tourist complex, alternative concept, the second line of resettlement.

Краснодарский край обладает огромным туристским потенциалом. Его богатейшая история, редкостные исторические памятники, самобытная культура, открытость и готовность к приему туристов – все это располагает к интенсивному развитию туристской сферы. Сегодня Краснодарский край входит в число лидирующих субъектов в России по приему туристов, соперничая с Москвой, Санкт-Петербургом и Московской областью. Только за прошлый год в Краснодарском крае официально было зарегистрировано 12 млн. российских и иностранных туристов [3]. На сегодняшний день качество некоторых отелей и гостиниц, ранее принадлежавших ведомствам и не реконструировавшихся, не всегда соответствует выставленным ими ценам за размещение туристов. А в целом рост цен на отели и гостиницы Краснодарского края в этом году по сравнению с прошлым составил 5–10%. К тому же из-

нос основных фондов составляет более 70%, а уровень заполняемости – не более 65% [3]. Стоит отметить и многочисленные жалобы со стороны туристов на оказываемый сервис в курортной зоне Краснодарского края. Еще одним негативным аспектом является чрезмерная антропогенная нагрузка на прибрежную полосу Краснодарского края, в связи с чем значительно страдает экологическая обстановка на побережье Черного моря.

Другой важной особенностью является появление на российском туристском рынке совершенного нового типа клиента. Это – средний класс постиндустриального общества, живущий в жестком временном графике, мобильный, информированный, но значительную часть своего времени ограниченный «нездоровым» урбанистическим пространством и условиями современного города. В его установках превалирует ориентация на «экологичность» во всем – месте проживания, питании, досуге; индивидуальный стиль времяпрепровождения, автономность. Специфика образа жизни клиента и его новая психологическая ориентация требуют нового подхода к организации отдыха и досуга, то есть для туриндустрии новой концепции и нового наполнения турпродукта. Происходит переход от модели SSS («Sea – Sun – Sand» – «Море – Солнце – Пляж») к модели LLL («Lore – Landscape – Leisure» – «Знания – Ландшафт – Досуг») [5].

В зарубежных странах (например, Болгарии, Испании) давно поняли и оценили преимущества новой тенденции спроса на туристские услуги. Некоторые страны предлагают клиентам, уставшим от суеты популярных курортов, отдых в сельской местности, который получил название «аграрный» или «сельский туризм». Данный вид туризма имеет определенную специфику. Его главное отличие от других разновидностей туризма определяется размещением туристов в сельской местности, с предоставлением им питания, которое производится в месте пребывания туристов, минуя посредников. Вполне естественно, что услуги питания и проживания в сельской местности ниже аналогичных услуг, оказываемых, например, в гостиничных ком-

плексах, которые располагаются в прибрежных районах. По мнению специалистов, цены могут различаться в 2-2,5 раза [2]. Успешный опыт стран-пионеров аграрного туризма (Италии и Франции) заинтересовал и Россию, где уже давно существует проблема скученности отдыхающих в прибрежных районах.

Перечисленные выше негативные факторы заставляют задуматься о перспективах дальнейшего развития туризма в Краснодарском крае. Возникает закономерный вопрос: за счет чего же возможно преодолеть складывающуюся отрицательную тенденцию? При ответе на данный вопрос необходимо обратить внимание на задачи, которые ставит российское правительство перед туристской индустрией, главными из которых являются: развитие внутреннего, въездного и социального туризма, а также формирование имиджа России как страны, благоприятной для туризма [4]. С учетом этого необходимо выстраивать альтернативную концепцию развития туризма приморских территорий Краснодарского края, которая должна устранить указанные выше негативные моменты. Альтернатива заключается в том, что необходимо облегчить антропогенную нагрузку на прибрежную полосу. Это станет возможным при условии строительства средств размещения на второй полосе, в 3-5 км от побережья. Однако не стоит строить «типичные» гостиницы. Т. к. перед российской туристской индустрией определена задача сформировать благоприятный имидж страны, необходимо создать уникальный туристский комплекс, который бы сочетал в себе черты национальных русских традиций и природно-рекреационный потенциал Краснодарского края.

Одним из таких туристских комплексов может быть проект «Русская жизнь». Главной целью данного проекта является создание на территории Краснодарского края туристского комплекса, стилизованного под русскую деревню. Данный комплекс должен находиться на второй полосе размещения, где в настоящее время сохраняется уникальная экологическая обстановка, а также нет большой антропогенной нагрузки. Отдых,

который будет предлагаться туристам на территории комплекса «Русская жизнь», будет включать в себя черты аграрного, этнографического, исторического, познавательного, приключенческого, оздоровительного и развлекательного видов туризма. Туристам предлагаются следующие виды услуг.

1) Доить корову. Уникальная услуга. Клиенту дается возможность научиться доить корову. Многие люди любят молоко. Это будет очень интересно и увлекательно – познакомиться с этим животным так близко. А потом отведать парного молока.

2) Ухаживать за лошастью. Познакомиться с животным, научиться за ним ухаживать, кормить его. Также есть возможность показаться верхом на лошади.

3) Ловить рыбу. Стать рыбаком. Встать рано утром, подготовиться к рыбалке и провести в тишине целое утро, ловя рыбу. Замечательный отдых.

4) Ходить за водой на колодец. В доме будет коромысло и ведра, клиент сможет хотя бы один раз сходить за водой, как это делали раньше.

5) Грибы-ягоды. В зависимости от времени года ходить по грибы-ягоды.

6) Работать на огороде. Увидеть, как растут овощи и фрукты, немного поработать, чтобы узнать, как это делается и какая это тяжелая работа. Потом собрать некоторые овощи и съесть их прямо «с грядки».

7) Готовить русские блюда. Научится готовить разные блюда русской кухни: кашу, пироги, расстегаи, блины, хлеб и многое другое, а потом самим все это попробовать.

8) Топить русскую баню. Под присмотром инструктора научиться топить русскую баню. А потом попариться в ней.

9) Вышивание, вязание, шитье. С помощью инструкторов научиться основам этих ремесел. Стать Марьей-рукодельницей.

10) Гончарное и кузнечное дело. Внешний облик построек, внутренняя их отделка, а также инструменты будут в точности соответствовать реальным образцам. Гости увидят процесс работы кузнечного и гончарного мастеров, а при желании и сами смогут по-

робовать себя в кузнечном и гончарном деле.

Перечень услуг дополняют анимационные программы: праздники, народные гуляния, песни, пляски, которые будут проводиться на территории данного комплекса штатом аниматоров.

Комплекс «Русская жизнь» целесообразнее всего разместить на территории села Адербиевка Геленджикского района. Данное месторасположение неслучайно. Курорт Геленджик – климатический, приморский, бальнеологический, предгорный курорт средиземноморского типа. Адербиевка – село в Дивноморском сельском округе города Геленджика. Село расположено в горной долине реки Адербиевка (Адербий), отделено от города Маркотхотским хребтом. Долина реки Адербы и расположенный в ней поселок Адербиевка – самые ближайшие окрестности Геленджика. Несмотря на близость шумного курорта, в долине Адербы много живописных и нетронутых уголков. Пешие и конные прогулки, посещение древних дольменов, водопадов, скальных обнажений, подъем на Главный Кавказский хребет – все это реально в долине реки Адерба. На территории села имеется храм Святого Угодника Николая, построенный в 1905 г. и недавно реставрированный. Указанные выше природные и культурно-исторические объекты будут пользоваться большим спросом у туристов, дополняя досуговую программу услуг туристского комплекса «Русская жизнь». Также не стоит забывать о близости морского побережья. К числу предлагаемых туристам услуг стоит отнести и пляжный отдых. В связи с этим планируется организовать трансфер от туркомплекса до прибрежной полосы, предварительно арендовав или выкупив пляжный участок.

Оказание перечисленных выше услуг делает необходимым создание на территории туристского комплекса «Русская жизнь» определенной инфраструктуры. В связи с этим предполагается строительство следующих объектов.

1) Административное здание. Снаружи и внутри это здание стилизовано под русскую избу. Здесь будет находиться администрация,

центр приема и проводов туристов, справочная и т. д.

2) Дома для проживания туристов должны быть так же стилизованы под русские избы. Обстановка соответствует укладу русской жизни. Есть все необходимые вещи. Также в каждый дом должен иметь скрытые современные удобства: душ и туалет, для комфорта туристов.

3) Сараи. Воле каждого дома должны быть созданы специальные постройки для домашнего скота (где-то для коровы, где-то для лошади, где-то для гусей, где-то для кур, где-то для уток и т. д.).

4) Огороды. Возле каждого дома планируется разбить миниатюрные огороды, на которых будут представлены разные виды овощей для ознакомления с ними туристов.

5) Пруд/река. Планируется создать заводь, где туристы могли бы ловить рыбу. Также необходимо организовать места для купания.

6) Столовая. Большая просторная изба, где все туристы собираются вместе и трапезничают.

7) Кухня. Пристройка к столовой. Снаружи она может выглядеть как обычная изба, но внутри все должно быть оснащено современными приборами.

8) Костюмерная/химчистка. Здание в виде русской избы. Внутри костюмерная, где туристам подбирают и выдают русские народные костюмы. Также здесь должна быть расположена химчистка одежды.

9) Склады. Технические здания. Снаружи они могут быть выполнены в виде русской избы. Внутри в одной части будут находиться склады вещей, а в другой – продовольственный запас.

10) Трактир «Скатерть-самобранка». Гостям трактира предложат блюда, приготовленные по старинным русским рецептам. Каждый сможет попробовать несколько видов холодных закусок, супов, горячего и традиционных русских напитков. Все будет сопровождаться театрализованными представлениями.

11) Кузница и гончарная мастерская. Внешний облик данных построек, внутренняя

их отделка, а также инструменты будут в точности соответствовать реальным образцам. Гости туркомплекса смогут увидеть процесс работы кузнечного и гончарного мастеров, а при желании и сами смогут попробовать себя в кузнечном и гончарном деле.

12) Дом ремесел. Туристы увидят за работой вологодских кружевниц, мастеров-кукольников и ткачей. Они смогут принять участие в работе мастеров, а потом приобрести понравившиеся вещи.

13) Ветряная мельница. Символ «Русской деревни» в точности воспроизведет мельницы, традиционные для крестьянских поселений Руси.

14) Баня. Планируется создать настоящую русскую баню. Туристы смогут познать все особенности и прелести русской бани.

15) Магазин с всевозможными товарами, которые необходимы в жизни русского человека. Деньги здесь не будут действовать. Здесь планируется организовать товарный обмен. Туристу придется что-либо сделать и предложить в обмен на то, что он хочет.

16) Место праздников и гуляний. В самом центре туркомплекса должна быть большая площадка, где будут проводиться все праздники, гуляния, русские песни и пляски.

Исключительно необходимым для успешного функционирования комплекса «Русская жизнь» становится организация производства продуктов питания. Собственное молоко, овощи, фрукты, мясо позволят сократить цену турпакета.

Рассмотрим финансовые аспекты бизнес-планирования проекта «Русская жизнь». По предварительным расчетам, на создание данного туркомплекса уйдет 29,3 млн. руб. Наибольший удельный вес будет принадлежать строительным работам – 56 %, 13 и 16 % соответственно, инженерно-техническим работам и покупке мебели и инвентаря; и только 5 % планируется затратить на научно-исследовательские изыскания. Затраты на функционирование туркомплекса «Русская жизнь» в первый год существования планируются в размере 14,6 млн. руб. Наибольший удельный вес составят затраты на оп-



лату труда основных работников (до одной трети всех затрат); сырье и материалы (до 20 %); топливо и энергия предположительно будут расходованы на уровне 10 %, амортизация составит 7 %; общехозяйственные и производственные расходы – от 4 до 5 %. Относительно высокий удельный вес займут коммерческие расходы – около 5 %. Постоянные и переменные затраты, которые необходимы для функционирования туркомплекса «Русская жизнь» должны корреспондироваться с показателем выручки от реализации туристских услуг, а последняя, в свою очередь, – с прибылью туристского комплекса. Учитывая это, прогнозируется, что срок окупаемости проекта «Русская жизнь» составит два года.

Туркомплекс «Русская жизнь» на территории села Адербиевка должен стать типовым. На его основе необходимо создавать подобные сетевые туристские комплексы в Краснодарском крае, например, в Туапсинском и Сочинском районах. Это особенно актуально в преддверии зимних Олимпийских игр в Сочи. Таким образом, альтернативная концепция развития туризма Приморских территорий Краснодарского края главным образом заключается в развитии аграрного

туризма в сочетании с другими видами туризма на второй линии расселения, 3-5 км от побережья Черного моря. Основными преимуществами альтернативной концепции будут являться:

- формирование уникального предложения на российском рынке туристских услуг;
- уменьшение антропогенной нагрузки на прибрежную полосу Черноморского побережья;
- содействие в развитии имиджа России на мировом туристском рынке;
- привлечение иностранного капитала в российскую экономику путем увеличения турпотока из-за рубежа.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. М. Финансы и статистика, 2003. 283 с.
2. Здоров А.Б. Экономика туризма: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2007. 272 с.: ил.
3. Туризм в цифрах. 2009: Стат. Сб./ИИЦ «Статистика России», Федеральное агентство по туризму. М., ИИЦ «Статистика России», 2009 38 с.
4. Федеральный закон от 24.11.1996 г. N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (ред. от 7.12. 2009N 365-ФЗ).
5. Яковлев Г.А. Экономика гостиничного хозяйства: Учебное пособие. М., РДЛ, 2006. 224 с.



УДК 355.02

**Кандыбко Н.В.**

*Военный университет, (г. Москва)*

## **ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАКУПКАМИ**

**N. Kandybko**

*Military University (Moscow)*

### **EFFICIENT METHODS OF STATE PROCUREMENT CONTROL**

*Аннотация.* В статье обосновывается необходимость интеграции методов проектного управления в систему размещения государственного оборонного заказа, что позволяет повысить эффективность использования бюджетных средств, а также обеспечит Вооруженные силы новыми современными образцами вооружения и военной техники. Применительно к государственным закупкам, автор рассматривает проектное управление как особый вид деятельности заказывающих органов, базирующийся на предварительной разработке комплексно-системной модели действий по размещению государственного оборонного заказа.

*Ключевые слова:* проект; проектное управление; государственные закупки; государственный оборонный заказ.

*Abstract.* The article is concerned with the necessity of integrating project management methods in the system of the state defense order. This will lead to more efficient use of budgetary resources and provide the armed forces with new modern armaments and military equipment. With regard to government procurement, the author presents the project management as a special kind of ordering agencies activity, based on preliminary development of a functional complex system model of the state defense order placement.

*Key words:* project; project management; state procurement; state defense order.

В мировой практике при разработке и закупке технически сложной (материало- и наукоемкой) продукции широко применяются методы проектного управления, охватывающие все этапы жизненного цикла от разработки продукции до ее утилизации, а также механизмы конфигурационного управления изменениями в ходе выполнения контрактов, гибкого материально-стимулирующего ценообразования, поощряющие реализацию производителями мер по снижению издержек производства, а также по повышению качества продукции. Следует отметить, что происходящие в настоящее время трансформационные процессы в министерстве обороны США напрямую связаны с очередным этапом развития проектных методов управления и реализуются на основе принципов архитектуры целеустремленных систем (Business Enterprise System), включающих: единую структурированную проектную методологию; стандартизацию данных, правил, процессов и возможностей; применение государственных и промышленных стандартов; централизованную информационную систему по всему министерству обороны; связь с федеральными архитектурами правительства [5]. Как показывает зарубежная практика, использование принципов и методов проектного управления при решении оборонных задач позволяет повысить эффективность использования бюджетных средств, так как расходы планируются и контролируются в соответствии с программно-целевым бюджетированием, общий смысл которого заключается в сопоставлении расходов с полученными результатами.

---

© Кандыбко Н.В., 2011.

Проектное управление не является чем-то новым для российской науки и практики. Его принципы и методы использовались Госпланом СССР, а также реализовывались при создании крупных систем вооружения. В современных условиях реформирования экономики, модернизации Вооруженных сил, проведения административной реформы складываются объективные предпосылки для использования имеющихся наработок в новых экономических условиях. При этом очевидно, что внедрение проектного управления приобретает особую актуальность в сфере реализации технологически сложных наукоемких оборонных проектов, связанных с созданием новых образцов вооружения и военной техники. Как правило, под проектом понимают системный комплекс плановых (финансовых, технологических, организационных и прочих) документов, содержащих комплексно-системную модель взаимоувязанных действий, направленных на достижение определенной цели [9, 22]. При этом необходимо учитывать, что цели зависят от внешних и внутренних факторов реализации проекта. Однако в любом случае формулировка цели должна удовлетворять трем основным требованиям: должна быть реалистичной; должна устанавливаться с учетом места данного проекта в иерархической структуре программ более высокого уровня; должна характеризоваться некоторыми количественно-качественными показателями, на основе которых можно выносить суждение о достижении установленных целей [3, 78].

Основу концепции проектного управления составляет взгляд на проект как на изменение исходного состояния любой системы, связанное с затратами времени и средств [2, 514; 8, 612]. Процесс этих изменений, осуществляемый по заранее разработанным правилам в рамках бюджета и временных ограничений – это управление проектом. Применительно к государственным закупкам, управление проектом (проектное управление) можно рассматривать как особый вид управленческой деятельности заказывающих

органов, базирующийся на предварительной разработке комплексно-системной модели действий по размещению государственного заказа и направленный на реализацию этой модели, в случаях, когда:

- для эффективного управления деятельности важное значение имеет анализ внутренней структуры всего комплекса работ;
- переходы от одной работы к другой определяют основное содержание всей деятельности;
- достижение целей деятельности связано с последовательно-параллельным выполнением всех элементов этой деятельности;
- ограничения по времени, финансовым, материальным и трудовым ресурсам имеют особое значение в процессе выполнения комплекса работ.

Каждый проект независимо от его сложности и объема работ, необходимых для его выполнения, проходит в своем развитии определенные состояния от инициации до полного завершения – жизненный цикл. Из концепции проектного управления вытекает принципиальная двухфазная структура жизненного цикла: разработка проекта (разработка полной модели проекта) и его реализация (воплощение модели в предметной области). На основе общей двухфазной структуры проектного цикла разрабатываются более детальные модели, соответствующие тем или иным типам проектам [10, 112]. На практике деление проекта на фазы может быть самым разнообразным. Главное, чтобы такое деление выявляло некоторые важные контрольные точки (вехи), во время прохождения которых анализируется дополнительная информация и оцениваются возможные направления развития проекта. Например, в США решения на развитие военных программ готовятся на следующих контрольных точках [1, 67]:

- 0 – решение об открытии программы;
- 1 – решение о демонстрации и оценке технической осуществимости замысла создания системы;
- 2 – полномасштабная разработка;
- 3 – серийное производство;
- 4 – готовность системы к эксплуатации;

5 – модернизация системы или снятие ее с эксплуатации.

В свою очередь, каждая выделенная фаза может делиться на фазы следующего уровня (подфазы) и т. д. Применительно к крупным оборонным проектам количество фаз и этапов их реализации может быть увеличено. Выделение дополнительных этапов связано не только с большой протяженностью их реализации, но и с необходимостью более тщательного согласования действий организаций – участников проекта. Важно понимать, что жизненный цикл проекта «Размещение оборонного заказа» тесно связан с жизненным циклом оборонной продукции, создаваемой как его результат. Жизненный цикл проекта и жизненный цикл продукции являются разными, но связанными друг с другом концепциями развития.

Эффективность управления проектом во многом зависит от организационной структуры, под которой понимается совокупность элементов организации и связей между ними, отражающих систему полномочий, ответственности и коммуникаций. Внедрение проектного управления в систему размещения оборонного заказа также требует создания соответствующих организационных структур управления проектами (ОСУП). Основные предпосылки формирования ОСУП заключаются в следующем:

- в современных экономических условиях реализация ГОЗ требует новых, специфических видов деятельности, например, проведения маркетинговых исследований, оценки и минимизации рисков, расчета многоцелевых сетевых моделей, многоступенчатой системы проектного и функционально-стоимостного анализа и т. д.;

- размещение заказов на сложные объекты закупки требует усложнения конкурсных процедур, проведения многоэтапных торгов, а также особых подходов к содержанию и заключению государственных контрактов;

- переход к контрактной системе заказов оборонной продукции требует повышения персональной ответственности за реализацию оборонного заказа;

- затяжное реформирование системы заказов оборонной продукции привело к разрушению сложившейся системы управления реализацией ГОЗ, что вызывает необходимость формирования обособленных управляющих структур.

Целью создания и деятельности ОСУП является размещение утвержденного государственного оборонного заказа (ГОЗ) с заданными требованиями, в установленные сроки и в пределах выделенных ассигнований, а основными задачами – координация деятельности заказчиков перспективных систем, комплексов и образцов ВВТ, а также управление и контроль работ, выполняемых исполнителями ГОЗ. Основное преимущество управления реализацией ГОЗ в форме ОСУП заключается в том, что появляется возможность в рамках одной организационной системы обеспечить прохождение образца оборонной продукции по всем стадиям жизненного цикла и тем самым повысить эффективность использования финансовых ресурсов и вероятность успешной реализации оборонного заказа. С институциональной точки зрения, ОСУП целесообразно создавать как самостоятельные подразделения Федерального агентства по поставкам вооружения, военной и специальной техники и материальных средств.

В зависимости от содержания и характеристик проекта его организационная структура может быть создана на базе функционального, матричного или проектно-целевого подходов [4, 172]. При функциональной организации управления руководитель проекта не назначается. Такой подход целесообразно применять, когда результатом выполнения контрактов является относительно простая в разработке и производстве оборонная продукция. В этом случае функции ОСУП распределяются между подразделениями государственного заказчика. Преимуществами такого подхода являются повышение технологичности выполняемых операций в функциональных областях, а также незначительные транзакционные издержки.

При матричном построении ОСУП могут использоваться два типа управления про-

ектами: с небольшим штатом постоянных сотрудников и самостоятельное, когда большинство сотрудников работает постоянно в составе ОСУП. В первом случае постоянными сотрудниками являются лишь руководители ОСУП и его заместители, начальники важнейших секторов, которые в своей работе опираются на персонал функциональных подразделений заказчика. Матричная структура управления делает возможным гибкое маневрирование человеческими ресурсами благодаря их перераспределению между проектами. Для того чтобы эта структура была эффективной, необходимо создать постоянно функционирующую систему контроля выполнения работ, связанных с проектом, качеством их выполнения, затратами и сроками. Матричную структуру целесообразно применять в случае необходимости управления несколькими проектами на постоянной основе. Для управления большими и сложными проектами такая структура малоэффективна, поскольку резко повышается сложность сети коммуникаций, а это приводит к существенному замедлению процессов принятия управленческих решений.

Стабильная тенденция к созданию технически сложной наукоемкой оборонной продукции обуславливает необходимость использования проектно-целевых организационных структур. В этом случае назначается руководитель проекта, который имеет широкие полномочия по управлению проектом и несет полную ответственность за планирование, организацию, координацию и контроль

всех работ на всех этапах реализации заказа, а также за использование выделенных ресурсов. В проектно-целевой организационной форме реализуются требования системного подхода к управлению, в соответствии с которым принципиальное значение имеет достижение целей проекта и горизонтальная интеграция. Системы проектного управления, ориентированные на конечную цель – выполнение проекта, оказывают содействие сокращению сроков его выполнения, повышению уровня оперативности решения текущих вопросов, связанных с выполнением проекта, более сбалансированному согласованию программы работ с ресурсными возможностями организации-исполнителя ГОЗ, а также экономии ресурсов.

Выбор организационной структуры управления проектом – сложная, с точки зрения формализации, задача, для решения которой необходимо сформулировать критерии принятия решения относительно выбора типа ОСУП (табл. 1). В зависимости от характеристик проекта могут применяться все три типа структур управления на разных уровнях и фазах управления им.

Однако сводить проблематику формирования организационной структуры управления проектом только лишь к выбору ее типа нельзя. Необходимо определить концептуальные подходы к формированию ОСУП, которые могут быть сведены к нескольким положениям [7, 12]. Во-первых, основными направлениями деятельности ОСУП должны стать:

Таблица 1

Критерии принятия решения относительно выбора типа ОСУП

| Критерий оценки                                          | Тип ОСУП          |                           |                  |
|----------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------|------------------|
|                                                          | Функциональный    | Матричный                 | Проектно-целевой |
| Неопределенность условий реализации проекта              | Низкая            | Высокая                   | Высокая          |
| Технология проекта                                       | Стандартная       | Сложная                   | Новая            |
| Сложность проекта                                        | Простой           | Средней сложности         | Очень сложный    |
| Продолжительность проектного цикла                       | Непродолжительный | Средней продолжительности | Продолжительный  |
| Размер проекта                                           | Малый             | Средний                   | Большой          |
| Взаимозависимость и взаимосвязь отдельных частей проекта | Низкие            | Средние                   | Высокие          |



- размещение заказов и заключение государственных контрактов на реализацию мероприятий в рамках выполнения ГОЗ и управление контрактами по всем стадиям жизненного цикла создаваемых при этом образцов ВВТ;

- разработка инвестиционной программы обеспечения реализуемости ГОЗ по различным формам инвестирования (портфельные, прямые) с ориентацией на государственно-частное партнерство;

- осуществление инновационно-инвестиционной деятельности в интересах достижения целей реализации ГОЗ.

Во-вторых, при размещении и выполнении заказа ОСУП, построенные в матричной или проектно-целевой форме, обеспечивают реализацию функций государственного заказчика, предусмотренных нормативными правовыми актами Российской Федерации по всем стадиям жизненного цикла создаваемой оборонной продукции.

В-третьих, руководитель ОСУП несет персональную ответственность за достижение заданных технических требований выполнения оборонного заказа, а также за эффективное использование выделенных на эти цели финансовых ресурсов.

В-четвертых, в основе деятельности ОСУП должны лежать экономические методы управления. Прежде всего речь идет о необходимости привлечения внебюджетных источников финансирования мероприятий ГОЗ в виде специально создаваемого фонда (не обнуляемого в конце года), предназначенного для текущего финансирования выполняемых контрактов. Также должна проводиться особая финансово-экономическая политика, предусматривающая привлечение банковских, финансовых инструментов и налоговых механизмов, формируя тем самым экономически благоприятные условия для исполнителей оборонных заказов, в том числе:

- организация для исполнителей государственных контрактов долгосрочных кредитов на более льготных условиях через уполномоченные банки;

- осуществление субсидирования процентных ставок по коммерческим кредитам исполнителей государственных контрактов;

- предоставление государственных гарантий и поручительств по кредитам, направленных на финансирование государственных контрактов;

- оперативное принятие конкретных адресных решений в целях преодоления финансовых проблем, возникающих при реализации ГОЗ.

В-пятых, планирование, размещение и исполнение оборонного заказа должно осуществляться с использованием четко установленных ориентиров в виде системы индикаторов. Такая система используется в рамках выполнения различных федеральных целевых программ и зарекомендовала себя как эффективный инструмент управления. Структура и состав системы индикаторов должны устанавливаться для каждого проекта отдельно.

В-шестых, руководитель ОСУП ежегодно должен отчитываться перед ВПК при Правительстве РФ, Федеральным агентством по поставкам вооружения, военной и специальной техники и материальных средств, другими государственными заказчиками о результатах реализации проектов в отчетном прошедшем году.

Работа по интеграции проектного управления в систему размещения ГОЗ требует организационных усилий и финансовых затрат, но, как показывает зарубежный опыт, они окупаются многократно. Эффективное управление проектами сокращает продолжительность их осуществления в среднем на 20-30 %, а расходы – на 10-15% [6, 41]. Предлагаемые меры по внедрению проектного управления в систему размещения ГОЗ в совокупности с развитием методов программно-целевого планирования и бюджетирования, ориентированного на результат, контрактного права, а также совершенствованием структуры ответственности должны обеспечить значительную экономию бюджетных средств и вывести на качественно новый уровень развития Вооруженные силы



Российской Федерации и оборонно-промышленный комплекс нашей страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бахарев Г.А., Кандыбко Н.В. Экономическая эффективность и закупки оборонной продукции. М.: ВУ, 2010. 235 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 4-е изд. доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 1999. 1280 с.
3. Жуков Г.П., Викулов С.Ф. Военно-экономический анализ и исследование операций. М.: Воениздат. 1987. 350 с.
4. Зубов Д.Л. Реструктуризация и развитие контрактных отношений – пути активизации инвестиционной деятельности в ОПК России. М.: Буковица, 1999. 231 с.
5. Пискунов А.А. Проблема модернизации управления развитием Вооруженных сил и ОПК. [Электронный ресурс]. URL: // <http://viperson.ru>. (дата обращения: 12.03.2011).
6. Пискунов А.А. Проблема модернизации управления развитием вооруженных сил и оборонно-промышленного комплекса: материалы Межведомственной военно-научной конференции «О совершенствовании военного планирования на основе программно-целевого метода и разработке (уточнении) соответствующей нормативной правовой базы». М., 2007. С. 36-45.
7. Рыбаков А.Ю. Проблемные вопросы размещения заказов на поставку вооружения и средств РХБЗ в современных условиях // Вооружение и экономика. 2008. № 2. С. 5-12.
8. Современный энциклопедический словарь. М.: «Большая Российская Энциклопедия», 1997. 1008 с.
9. Управление проектом. Основы проектного управления / Под ред. проф. М.Л. Разу. М.: КНОРУС, 2011. 768 с.
10. Управление проектами: учеб. пособие / В.Д. Шапиро и др. СПб.: Два-Три, 1996. 610 с.

УДК 330

**Лихачев М.О., Рощина Е.Ю.**

*Московский государственный гуманитарный университет им. М.А. Шолохова*

**ПОТОКИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ КАК ЭКЗОГЕННЫЙ ФАКТОР  
В МОДЕЛЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ  
(ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)**

***M. Likhachev, Ye. Roshchina***

*Moscow State Humanitarian University named after M.A. Sholokhov*

**FLOWS OF LABOR MIGRATION AS EXOGENOUS FACTOR  
IN MODELS OF MACROECONOMIC EQUILIBRIUM  
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS)**

*Аннотация.* В статье рассматривается проблема отражения влияния международных миграционных потоков на макроэкономические параметры в современных моделях макроэкономического равновесия. Проанализированы формы трудовой миграции и их влияние на макроэкономическое равновесие в кейнсианской и вальрасианской моделях. Доказано, что потоки международной трудовой миграции могут создавать серьезные макроэкономические проблемы только в моделях кейнсианского типа. В модели вальрасианского типа чистый приток мигрантов вызывает адаптационный процесс.

*Ключевые слова:* международная миграция, макроэкономическое равновесие, макроэкономические параметры, кейнсианская модель макроэкономического равновесия, модель макроэкономического равновесия Вальраса, чистый приток мигрантов.

*Abstract.* The article addresses the problem of reflecting the impact of international migration flows on macroeconomic trends in present-variables models of macroeconomic equilibrium. The forms of labor migration and its impact on macroeconomic equilibrium were analyzed in Keynesian and Valrasian models. It was proved that the flows of international labor migration could pose serious macroeconomic challenges only in Keynesian model. In Valrasian model the net inflow of migrants causes the adaptive process.

*Key words:* international migration, macroeconomic balance, macroeconomic framework, Keynesian model of macro-economic equilibrium, Valrasian model of macroeconomic equilibrium, net inflow of migrants.

В условиях современной глобальной экономики потоки международной трудовой миграции являются одним из заметных факторов макроэкономической нестабильности, создающим краткосрочные внешние шоки для большинства национальных экономик мира. Поэтому моделирование этих шоков и предсказание последствий их воздействия на макроэкономические параметры является актуальной научной проблемой для макроэкономической теории, базирующейся на принципах равновесного анализа. Однако разработка прикладных и практических моделей, описывающих эти процессы, не будет эффективной без выявления и формулирования базовых теоретико-методологических принципов, на которых эти модели будут основываться.

Равновесная макроэкономическая модель, описывающая последствия влияния миграционных потоков на макроэкономические параметры, должна включать в себя минимум четыре агрегированных рынка: товарный, денежный, валютный и рынок труда, поскольку каждый из

этих рынков затрагивается миграционными процессами. Эти четыре рынка предполагают пять адаптационных параметров, коррекция которых приводит национальную экономику к равновесию: объем ВВП, уровень цен, ставка процента, реальный валютный курс, средний уровень реальной заработной платы. Дальнейший анализ предполагает разграничение двух типов макроэкономических шоков, вызываемых трудовыми миграционными процессами. Их можно обозначить как чистый приток и чистый отток мигрантов. Чистый приток мигрантов предполагает, что приток мигрантов в страну превышает их отток, а чистый отток, – наоборот, что отток мигрантов из страны превышает их приток. Исходя из этого внешние шоки, связанные с потоками международной трудовой миграции, могут быть описаны следующим образом.

Чистый приток (отток) мигрантов вызывает повышение (снижение) спроса на товарном и денежном рынке, что обусловлено увеличением (сокращением) числа потребителей и субъектов транзакционного спроса на деньги, одновременно с этим происходит увеличение (сокращение) предложения на рынке труда сокращение (увеличение) сальдо платежного баланса, вызванное увеличением объема денежных переводов, отправляемых мигрантами на родину. Следовательно, чистый приток (отток) мигрантов порождает тенденцию к увеличению (сокращению) объема ВВП и/или уровня цен, повышению (сокращению) уровня ставки процента, снижению (росту) уровня реальной заработной платы и снижению (росту) реального валютного курса.

Внешний шок представляет собой лишь начальный импульс, запускающий процесс макроэкономических изменений, приводящих экономическую систему к новому равновесию. Однако характер этих изменений определяется тем типом равновесия, на основе которого строится конкретная модель. В современной макроэкономике получили развитие два типа представлений о макроэкономическом равновесии – вальрасианские и кейнсианские. В рамках вальрасиан-

ских представлений макроэкономическое равновесие рассматривается как одновременное равновесие на всех агрегированных рынках, достигающееся за счет эффективной ценовой коррекции, [1; 6; 7; 8] Кейнсианские представления рисуют равновесие как устойчивое состояние, достигающееся за счет адаптации реальных объемов производства к величине совокупного спроса и совместимое с неравновесием на других агрегированных рынках, например на рынке труда [2; 3].

В системе вальрасианского типа чистый приток мигрантов вызовет адаптационный процесс, который будет выражаться в повышении уровня цен на товарном рынке при неизменном объеме ВВП, росте ставки процента на денежном рынке, снижении уровня реальной заработной платы и реального валютного курса. При этом рост уровня цен на товарном рынке будет оказывать дестабилизирующее влияние на валютный рынок, повышая уровень реального валютного курса, и стабилизирующее влияние на рынок труда, поскольку ускорит снижение уровня реальной заработной платы. Одновременно повышение процентной ставки будет снижать совокупный спрос на товарном рынке и увеличивать чистый приток капитала, компенсируя отток валюты, вызванный чистым притоком мигрантов. Сила этих эффектов будет определяться подвижностью капитала и эластичностью инвестиционных расходов по величине процентной ставки. При высокой подвижности капитала приток капитала может уравновесить тенденцию к падению реального курса вследствие оттока валюты в виде денежных переводов, отправляемых мигрантами за границу. А при высокой эластичности инвестиций по проценту тенденция увеличения совокупного спроса за счет роста числа мигрантов – потребителей будет компенсировано сокращением инвестиционного спроса, кроме того, будет купировано повышательное давление на реальный валютный курс и понижательное – на реальную заработную плату, вследствие блокирования тенденции к повышению уровня цен. Это обеспечит стабильность сальдо платежного

баланса и валютного курса при стабильном уровне цен, но при этом создаст потребность в более глубоком снижении номинальной заработной платы для уравнивания рынка труда. Если же капитал недостаточно подвижен и эластичность инвестиций по проценту незначительна, адаптация экономики к чистому притоку мигрантов потребует существенного повышения уровня цен, снижения реального курса и значительно меньшего снижения номинальной заработной платы.

В любом случае снижение реальной заработной платы не вызовет существенного снижения безработицы ниже «естественного уровня», поскольку получение рабочих мест мигрантами будет сопровождаться увеличением добровольной безработицы, вызванной уходом с рынка труда части национальной рабочей силы.

Чистый отток мигрантов вызывает снижение уровня цен, падение ставки процента, повышение реального валютного курса и рост реальной заработной платы. При этом снижение цен будет противодействовать росту реального валютного курса и ускорять повышение реальной заработной платы, а падение процентной ставки будет ограничивать снижение спроса и падение цен на товарном рынке, а также ограничивать воздействие падения цен на реальный валютный курс и реальную заработную плату. Высокая подвижность капитала и высокая эластичность инвестиций по проценту будут оказывать стабилизирующее воздействие на товарный и валютный рынок и дестабилизирующее воздействие на рынок труда. А низкие значения этих параметров, наоборот, будут дестабилизирующими для товарного и валютного рынка и стабилизирующими для рынка труда. Повышение реальной заработной платы не приведет к снижению безработицы ниже «естественного уровня», поскольку освободившиеся рабочие места будут заполнены добровольными безработными, вернувшимися на рынок труда вследствие повышения реальной заработной платы.

Система кейнсианского типа базируется на жесткости цен, номинальной заработной

платы и ставки процента [2; 3]. Следовательно, основными адаптационными параметрами здесь будут объем ВВП и реальный курс валюты. Чистый приток капитала в этом случае будет вызывать увеличение ВВП в связи с ростом совокупного спроса из-за увеличения числа потребителей на товарном рынке и увеличения экспорта, вызванного падением реального курса в связи со снижением сальдо платежного баланса, вызванного оттоком валюты в виде денежных переводов мигрантов за границу. В результате товарный рынок будет уравновешен при более высоком объеме ВВП, выравнивание платежного баланса будет достигнуто при более низком значении валютного курса, избыточное предложение труда, возникшее вследствие притока мигрантов, будет частично или полностью уравновешено увеличением спроса на труд в связи с ростом совокупного спроса и объема ВВП. При этом избыточный транзакционный спрос на деньги, вызвав тенденцию к повышению процентной ставки, тут же будет нивелирован снижением предпочтения ликвидности, порожденным ожиданием ее падения до прежнего устойчивого уровня.

Чистый отток мигрантов в такой системе вызовет снижение ВВП и рост реального валютного курса в связи со снижением числа потребителей на товарном рынке и ростом сальдо платежного баланса, вызванного увеличением денежных переводов, присылаемых мигрантами из-за границы. А это, в свою очередь, будет оказывать дополнительное понижающее воздействие на совокупный спрос за счет сокращения экспорта. В результате товарный рынок будет уравновешен при более низком объеме ВВП, валютный рынок – при более высоком значении реального валютного курса, на рынке труда сокращение спроса, связанное с падением производства, превысит сокращение предложения, вызванное чистым оттоком мигрантов, что вызовет увеличение вынужденной безработицы, а на денежном рынке падение транзакционного спроса на деньги, порождающее тенденцию к снижению процентной ставки, будет нивелировано увеличением предпочтения лик-

видности, вызванным ожиданием ее возвращения к устойчивому уровню.

Таким образом, потоки международной трудовой миграции могут создавать серьезные макроэкономические проблемы только в макроэкономических моделях кейнсианского типа. В частности, чистый отток мигрантов явно представляет собой разновидность негативного внешнего шока, для преодоления последствий которого государство должно использовать меры стимулирующего макроэкономического регулирования. В системах вальрасианского типа существенные макроэкономические проблемы могут возникать только в случае слабой подвижности капитала и низкой эластичности инвестиций по величине ставки процента. В этом случае могут быть допустимы методы государственного регулирования, направленные на приближение экономики к равновесию и минимизации дестабилизирующих эффектов. В соответствии с принципом Р. Манделла государство должно будет использовать бюджетно-налоговую политику для восстановления внутреннего равновесия, то есть равновесия на товарном и денежном рынках, а денежно-кредитную политику – для восстановления внешнего равновесия, то есть для уравнивания платежного баланса и стабилизации валютного курса [4].

Все это позволяет сделать вывод, что анализ миграционных потоков как экзогенных

факторов, воздействующих на макроэкономические параметры, демонстрирует те же фундаментальные теоретико-методологические расхождения вальрасианских и кейнсианских равновесных макромоделей, которые выявляются при анализе влияния других макроэкономических факторов и процессов.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Вудфорд М. Сближение взглядов в макроэкономике: элементы нового синтеза // Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 25.
2. Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Д. М. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. 234 с.
3. Клауэр Р. Кейнсианская контрреволюция: теоретическая оценка/ Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. М.: ГУ-ВШЭ, 1998. С. 17-21.
4. Манделл Р.А. Выбор экономической политики для достижения внутреннего и внешнего равновесия. // Этот изменчивый обменный курс. М. 2001. С. 194.
5. Мэнкью Н.Г. Макроэкономист как ученый и инженер // Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 19
6. Патinkin Д. Деньги, процент и цены. Соединение теории денег и теории стоимости. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. 219 с.
7. Хикс Д.Р. Господин Кейнс и классики: попытка интерпретации // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. М.: ГУ-ВШЭ, 1998. С. 23.
8. Woodford M. Interest and Prices. Princeton: Princeton University Press, 2003. С. 86.



УДК 330.322.16

**Манчуковская А.Р.**

*Волгоградский государственный университет*

## **ФИНАНСОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА НАНОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**A. Manchukovskaya**  
*Volgograd State University*

### **FINANCIAL INFRASTRUCTURE OF NANO INDUSTRY IN RUSSIA: PROBLEMS AND TRENDS**

**Аннотация.** В связи с планами развития наноиндустрии в России все большую актуальность приобретает вопрос наличия адекватной финансовой инфраструктуры, соответствующей кругу и характеру стоящих перед ней задач. В настоящей работе проанализирована деятельность инфраструктурных элементов наноиндустрии, таких, как ОАО «РОСНАНО», венчурные фонды, созданные с её участием, биржевая площадка для высокотехнологичных компаний; выявлены основные проблемы и перспективы развития. Сделан вывод о том, что необходимо обеспечение должного уровня поддержки проектов ранних стадий развития через систему венчурных фондов для соблюдения принципа непрерывности инновационного цикла и устранение препятствий в развитии уже созданных венчурных фондов путем повышения транспарентности в их деятельности.

**Ключевые слова:** финансовая инфраструктура, венчурные фонды, РОСНАНО, коммерциализация инноваций, нанотехнологии

**Abstract.** The problem of adequate financial infrastructure of the results of intellectual activity became topical in connection with the forced development of nanotechnologies in Russia. The present work analyzes the condition of financial infrastructure, its elements, such as RUSNANO, venture funds and exchange for innovations, trends and threats. It is concluded that the basic problems are low transparency of elements and insufficient support of early-stage projects to improve the continuity of innovation cycle.

**Key words:** financial infrastructure, venture funds, RUSNANO, commercialization, innovations, nanotechnologies.

Развитие нанотехнологий декларируется в качестве приоритетного проекта инновационной политики многих государств, в том числе и России. Исторически доказано, что для решения любой стратегической государственной задачи, а, следовательно, и для развития наноиндустрии, необходимо наличие определенной инфраструктуры, созданной на базе уже существующих структур с использованием новых методов и рычагов экономического воздействия.

Согласно пилотному исследованию Росстата, доля нанотоваров в общем объеме отгруженной продукции на конец 2010 г. оказалась статистически незначима – 0,026%, или 83 млрд. руб. В структуре российской нанопродукции доминируют товары, произведенные с использованием нанотехнологий, – 95,4% (из них 97% в производстве кокса и нефтепродуктов), еще 4,3% приходится на продукты, содержащие нанокomпоненты, а на долю нанопродуктов – толь-

ко 0,2% [3,1]. К 2015 г., согласно правительственной программе развития наноиндустрии, объем производства должен вырасти более чем в 10 раз, до 900 млрд руб., и занять 3% мирового рынка. Возможность осуществления плана зависит от наличия всех необходимых для наноиндустрии условий.

Развитие нанотехнологий сопряжено с осуществлением масштабных финансовых вложений, чем обусловлены особые притязания к финансовой инфраструктуре наноиндустриализации, от эффективного функционирования которой напрямую зависит рост объемов производства и получение экономического эффекта, отдачи от вкладываемых средств. Получение коммерческого эффекта от нанотехнологий представляет собой длительный путь продвижения от фундаментального научного открытия к конкурентоспособному рыночному продукту, характеризующийся постепенным снижением степени неопределенности или уровня риска и возрастанием масштабов финансовых вливаний. Поскольку финансирование фундаментальной науки происходит в основном за счет государственных средств в виду длительного срока отдачи, своё значение финансовая инфраструктура приобретает при осуществлении капиталовложений в инновации, начиная со стадии прикладных исследований, когда получение коммерческого эффекта возможно, но затруднено в связи с высокой неопределенностью принятия инвестиционных решений. Таким образом, к финансовой инфраструктуре наноиндустриализации можно отнести все институты, обслуживающие движение финансовых и связанных с ними информационных потоков в сфере коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. К задачам финансовой инфраструктуры относится не только обеспечение доступа инновационных предприятий к источникам финансирования, но также построение эффективной системы взаимодействия между инвесторами и инноваторами, информационная прозрачность и обеспечение финансовых интересов стейкхолдеров. По своей роли в обслуживании

движения финансовых потоков инфраструктурные элементы неоднородны и могут быть классифицированы следующим образом:

а) создающие условия для осуществления инвестиций в проекты в сфере нанотехнологий (инвестиционные венчурные фонды);

б) обеспечивающие возможность выхода инвестора из финансируемого проекта (биржевой сектор для высокотехнологичных компаний);

в) организующие движение денежных средств – финансовые каналы (банки).

Главенствующая роль принадлежит венчурным фондам, которые призваны создавать благоприятные условия для привлечения финансовых ресурсов в реализацию высокотехнологичных проектов и обеспечивать эффективное управление этими средствами. Возрастающая роль венчурных фондов подтверждается положительной динамикой согласно данным мировой статистики [4, 5].

Таблица 1

**Соотношения источников мирового финансирования нанотехнологий**

| Год  | Соотношение корпоративного и государственного финансирования | Соотношение венчурного и государственного финансирования |
|------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 2004 | 0,83                                                         | 0,04                                                     |
| 2005 | 0,97                                                         | 0,11                                                     |
| 2006 | 0,91                                                         | 0,12                                                     |
| 2007 | 1,06                                                         | 0,11                                                     |
| 2008 | 1,02                                                         | 0,14                                                     |

Ключевой структурой венчурного финансирования индустрии нанотехнологий является созданная в 2007 г. государственная корпорация «Роснано» которая была преобразована в 2010 г. в ОАО «РОСНАНО» с целью реализации содействия государственной политике, направленной на создание отечественной наноиндустрии и вхождение России в число мировых лидеров в сфере нанотехнологий. Считается, что присутствие в экономике данного субъекта должно снизить риски частных инвесторов, обеспечить мультипликативный эффект вкладываемых государственных средств, придав тем самым импульс инвестиционной активности, а так-

же скоординировать работу бизнеса, науки и государства в заданном направлении.

Основные функции, которые выполняла ГК «Роснано» в сфере наноиндустриализации следующие (проранжированы по степени влияния на финансовую инфраструктуру):

1. *Организационная.* Заключается в создании фондов венчурных инвестиций для малобюджетных проектов; проектов, находящихся на стадиях опытно-конструкторских разработок (в пределах прибыли корпорации); международного сотрудничества (1);

2. *Инвестиционная.* ГК «Роснано» осуществляло деятельность фонда прямых инвестиций в крупные проекты по внедрению нанотехнологий или производству продукции в сфере наноиндустрии. В данном случае РОСНАНО выступает в качестве инфраструктурного объекта, причем основного (2); осуществление инвестиций в проекты по созданию нефинансовой инфраструктуры (в части финансирования проектов по созданию производственной инфраструктуры, образовательные программы) (3);

3. *Координирующая.* К данной функции относится вся деятельность некоммерческого характера (совершенствование законодательства, разработка дорожных карт, популяризация и т. п.) (4).

Основным видом деятельности корпорации являлась и остается инвестиционная, которая представляет собой поддержку (софинансирование) проектов, предполагающих выход на промышленное производство в среднесрочной перспективе, т. е. проектов на стадии внедрения продукта в производство, о чем свидетельствует требование о наличии четко выстроенного бизнес-плана и обоснованных конкурентных преимуществ проекта. Тем не менее, политика корпорации по минимизации кредитных рисков предполагает, что финансирование проектными компаниями происходит в форме займов и долевого инструмента со встроенными опционами, по которым к РОСНАНО не переходят существенные риски, связанные с пра-

вом собственности. В качестве обеспечения возврата финансовых средств корпорация требует предоставления обеспечения или залога в виде производственного оборудования, акций и нематериальных активов. Данные финансовые ресурсы, по сути, доступны только крупному бизнесу. Повышение доли привлеченных в инновационное развитие частных средств, о чем свидетельствует факт снижения доли участия Роснано в проектах (с 54,2% в 2008 г. до 47,68% в 2009 г. и 32,3% в 2010 г., в среднем 41,24%) [2, 80], говорит о том, что ОАО «РОСНАНО» справляется с задачей увеличения участия крупного бизнеса в развитии наноиндустрии.

Помимо софинансирования проектных компаний (аналог фонда прямых инвестиций) ОАО «РОСНАНО» работает в качестве гарантийного фонда, предоставляя третьим лицам обеспечение, в том числе в форме залога или поручительства. Общая сумма предоставленных гарантий с 2007 г. составила 8,7 млрд. руб., 65,852 млн. долларов США и 4,362 млн. евро [2, 80]. Данный механизм позволяет привлечь в сферу коммерциализации нанотехнологий финансовые ресурсы коммерческих банков. Достаточность участия финансовой инфраструктуры можно оценить сопоставлением количества поступивших в корпорацию запросов и количества проектов, принятых к финансированию: в среднем лишь десятая часть инновационных проектов принята к финансированию с участием РОСНАНО. Отметим, что это наиболее перспективные, надежные проекты, характеризующиеся низкими кредитными рисками. Остальные 90% традиционно не получают финансовой поддержки. Оценить эффективность прямого участия Роснано в проектах затруднительно по причине отсутствия как точных прогнозных оценок будущих входящих финансовых потоков от проектных компаний, так и отсутствия бюджета будущих и фактически произведенных расходов. Долгосрочная программа финансирования Роснано позволяет произвести анализ структуры входящих финансовых потоков корпорации: значимые доходы от

своей деятельности, которые складываются из доходов от участия в проектных компаниях при выходе и полученных дивидендов, корпорация начнёт получать, начиная с 2014 г., это 44 млрд. руб., 82 млрд. руб. в 2015 г. [7, 3].

Инвестиционная функция является необходимой, но недостаточной, поскольку не осуществляет финансирование проектов малой капитализации и ранних стадий развития, поэтому важной в плане обеспечения непрерывности поддержки инновационного цикла является организационная функция. Создание венчурных фондов призвано решить задачу наполнения будущего портфеля активов ОАО «РОСНАНО» и сторонних инвесторов качественными инновационными проектами. Первые несколько лет существования инновационного проекта, когда риски максимальны, имеется отрицательный денежный поток проекта, называемый на венчурном языке «долиной смерти». Высокотехнологичные компании, не обладающие историей развития, с отрицательным денежным потоком и высокой степенью неопределенности, связанной с работой на новых или только зарождающихся рынках и занимающиеся разработкой неизвестных для круга потенциальных клиентов, располагают крайне низким числом источников финансирования. Это средства бизнес-ангелов, благотворительных фондов, зарубежных фондов и венчурных фондов. Участие ресурсов коммерческих банков на данных стадиях невозможно в связи с высокими рисками проектов. Вообще, «проблема кредитования банками долгосрочных высокорисковых инвестиций имеет фундаментальный характер, поскольку высокие кредитные риски банка ставят под угрозу существования его как расчетного института» [1, 24]. Не случайно нормативы, которые устанавливает Центральный Банк РФ для инвестиционной деятельности коммерческих банков, довольно жесткие. Участие средств индивидуальных инвесторов в развитии проектов с повышенными рисками осложнено также высокими издержками по оценке их потенциала, поскольку необходи-

мо достоверно спрогнозировать возможности развития зачастую ещё не существующей технологии, потребительские выгоды предполагаемого продукта, реакцию покупателей и рынка на него, личные качества и предпринимательские способности лидеров проекта. Ввиду того, что затраты на экспертизу обычно не значительно зависят от величины проекта, многие малые инновационные проекты не рассматриваются предполагаемыми инвесторами по причине возможных высоких удельных издержек. Обеспечение полномасштабного финансирования «seed» и «start-up» проектов возможно только при участии венчурных фондов. Инвестирование на принципах диверсификации вложений и минимизации доли инвестора в каждом проекте позволяют, с одной стороны, увеличить количество проинвестированных проектов, с другой стороны, ограничить риски получения инвестором убытков. «Как показывают исследования, около 15% рискованных предприятий терпят неудачу, 25% теряют больше, чем зарабатывают, 30% едва сводят концы с концами и лишь 30% венчурных фирм (использующих венчурный капитал) обеспечивают всю прибыль, компенсирующую потери остальных» [5, 24-28]. Объединение большого числа инвесторов, вкладывающих в большое число проектов, позволяет в итоге разделить полученную прибыль между всеми инвесторами. Принцип поэтапности финансирования, заключающийся в специализации каждого фонда на определенной стадии, либо отрасли позволяет сократить затраты на экспертизу и мониторинг, обеспечить более качественный отбор проектов.

Таким образом, создание венчурных фондов является первостепенной задачей для дальнейшего успешного развития наноиндустрии. В рамках деятельности по созданию финансовой инфраструктуры всего было одобрено участие в 8 фондах с общим бюджетом 62,3 млрд. руб и долей РОСНАНО 48,47% (30,2 млрд. руб) (табл. 2). Подавляющая доля средств (86%) со стороны РОСНАНО направляется в фонды для осуществления международного сотрудничества. Причем



РОСНАНО КАПИТАЛ призвано заниматься ведением холдинговой деятельности в отношении иностранных компаний и участием в зарубежных фондах нанотехнологий. Это значит, что средства в размере 1 млрд \$ пойдут на развитие нанотехнологий за рубежом. Отметим, что это единственный фонд под управлением дочерней управляющей компании RUSNANO Capital AG, зарегистрированной в Швейцарии. УК остальных фондов являются сторонними и выбираются на конкурсной основе. Из представленных фондов запущены «Сколково-Нанотех», «Передовые нанотехнологии», «Наномет», «Роснано Капитал» – это фонды, в отношении которых выполнены все формальные процедуры, отобраны УК, начато финансирование. Остальные существуют только в рамках проектных соглашений.

Необходимо подчеркнуть, что в течение трех лет существования госкорпорации элементы финансовой инфраструктуры, занимающиеся поддержкой малобюджетных проектов и проектов ранних стадий развития в области нанотехнологий, сами проходили стадию «start-up» и, соответственно, финансовая инфраструктура не могла обеспечить замкнутость инновационного цикла и должную поддержку зарождающихся технологий. Негативные последствия от данного факта будут иметь место в долгосрочном периоде, поскольку это чревато, во-первых, дефицитом качественных, доведенных до должного уровня проектов, а что более серьезно, технологическим отставанием.

Важным аспектом является не только создание условий для обеспечения выхода ин-

Таблица 2

## Венчурные фонды, созданные с участием РОСНАНО.

| № | ОПФ                                           | Наименование                                        | Тип фонда                                         | Целевое наполнение   | Доля РОСНАНО  |            |
|---|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------|---------------|------------|
|   |                                               |                                                     |                                                   |                      | млрд. руб.    | %          |
| 1 | ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций | "Сколково - Нанотех"                                | малобюджетных проектов                            | 2 млрд. руб.         | 1             | 50%        |
| 2 |                                               | "Наномет"                                           | отраслевой                                        | 5 млрд. руб.         | 1,5           | 30%        |
| 3 |                                               | "Передовые нанотехнологии"                          | Региональный (Красноярский край)                  | 2 млрд. руб.         | 0,98          | 49%        |
| 4 |                                               | "Кама фонд Первый"                                  | Региональный фонд (Пермский край)                 | 2 млрд. руб.         | 0,75          | 38%        |
|   |                                               |                                                     | <b>итого:</b>                                     | <b>11 млрд. руб.</b> | <b>4,23</b>   | <b>38%</b> |
| 5 |                                               | Нанотехнологий и Инноваций DFJ-ВТБ Аврора           | российский в рамках международного сотрудничества | 3 млрд. руб.         | 1,5           | 50%        |
| 6 |                                               | РОСНАНО КАПИТАЛ                                     | международный (дочерняя УК)                       | до 2 млрд. \$        | до 1 млрд. \$ | 50%        |
| 7 |                                               | Российско-Казахстанский венчурный фонд              | фонд в рамках межгосударственной договоренности   | 100 млн. \$          | 25 млн. \$    | 25%        |
| 8 |                                               | Пан-Европейский венчурный фонд трансфера технологий | международный                                     | 15 млрд. руб.        | 7,5           | 50%        |



вестора из проекта. Стратегии выкупа, слияния и поглощения не позволяют обеспечить ликвидность вложений, необходимо обеспечить доступность инвесторам стратегию выхода через публичное размещение акций. С этой целью в конце 2009 г. был создан Рынок инноваций и инвестиций – проект создания биржевой площадки для высокотехнологичных компаний, реализуемый ММВБ совместно с корпорацией РОСНАНО. В рамках Рынка инноваций и Инвестиций функционируют три основных сегмента, рассчитанные на компании различной степени зрелости и капитализацией, а также на разные группы инвесторов:

- сектор ИРК – биржевой сектор, позволяющий инновационным компаниям проводить публичные размещения (IPO/SPO) и допускать ценные бумаги к вторичному обращению во всех режимах торгов на ФБ ММВБ;

- ИРК-2 – режим для проведения частных размещений с использованием биржевых технологий и листинга. Вторичное обращение осуществляется среди квалифицированных инвесторов в рамках торговых технологий, ориентированных на торговлю крупными пакетами (в Режиме переговоров сделок (РПС);

- информационный board - web-ресурс, направленный на создание механизмов привлечения инвестиций инновационными компаниями на ранних стадиях развития [6, 1].

Создание биржевой площадки позволяет привлекать инвестиционные ресурсы, повышать ликвидность вложений в инновационные проекты и обеспечивать диалог между инноваторами и инвесторами, текущими и последующими инвесторами.

Анализируя состояние финансовой инфраструктуры наноиндустриализации в России, следует обратить внимание, во-первых, на дисбаланс в распределении финансирования между стадиями инновационного процесса и ориентированность на получение коммерческого эффекта от проектов внедренческих стадий. Трансформация ГК «Роснано» в ОАО «РОСНАНО» позволяет привлекать

заимствования в форме облигаций под государственные гарантии, тем самым ещё более увеличивая мультипликативный эффект для развития крупных проектов. Возможности стартапов в привлечении ресурсов остаются скромными в связи с недостаточно развитой системой венчурных фондов. Во-вторых, существуют препятствия в развитии уже существующих венчурных фондов, среди которых необходимо отметить:

- распыление ответственности за получаемый результат. Поскольку ведение дел передается управляющей компании в цепочке государство – государственная корпорация – инновационный проект, появляется ещё один структурный элемент, деятельность которого напрямую влияет на эффективность и результативность использования финансовых ресурсов;

- снижение эффективности использования финансовых ресурсов государственной корпорацией в части сокращения дохода от проводимых операций на вознаграждение управляющей компании. При образовании фондов со стороны управляющей компании часть прибыли корпорации, которая по закону должна была быть использована на выполнение основных функций РОСНАНО, становится прибылью управляющей компании;

- отрицательным остаётся факт снижения степени общественного контроля – закрытый ПИФ не предполагает обязательного раскрытия информации о стоимости паёв и величине чистых активов широкому кругу лиц. Средства зарубежных фондов не подлежат контролю со стороны Федеральной службы по финансовым рынкам Российской Федерации.

В данной связи увеличение прозрачности в деятельности венчурных фондов путем раскрытия информации о стоимости чистых паев, инвестиционных деклараций, процедурах отбора управляющих компаний, принципах экспертизы и мониторинга проектов позволит повысить доверие к венчурному финансированию со стороны как инвесторов, так и предпринимателей. Повышение популярности венчурных фондов

у инвесторов позволяет увеличить предложение венчурного капитала. Развитие венчурной культуры среди предпринимателей в малом и среднем бизнесе с тем, чтобы перспективные проекты финансировались за счет рискованного капитала, в свою очередь увеличит спрос. Необходимо поощрение более равномерного распределения активности венчурного капитала по регионам наряду со строгим контролем над использованием финансовых ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Лукова А.В.* Транспарентность финансовых потоков как условие развития нанотехнологий в России / А.В. Лукова, А.В. Киров // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2010. N 14. С.19-26.
2. Ежеквартальный отчет эмитента [Электронный ресурс] // РОСНАНО: [сайт] . [2007]. URL: <http://www.rusnano.com> (дата обращения: 10.07.2011).
3. Жалкая доля: наноразмер нанотехнологий [Электронный ресурс] / Ведомости [Сайт] // URL: / object [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/252387/zhalkaya\\_dolya](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/252387/zhalkaya_dolya) (дата обращения 10.07.2011).
4. *Иншаков О.В.* Стратегия и тактика государственной политики развития nanoиндустрии в России: материалы к докл. на Общ. собрании Отд-ния обществ. наук, 13 дек. 2010 г. / О.В. Иншаков; РАН, Отд-ние обществ. наук. М.; Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010. 36 с.
5. *Каржаув А.Т.* Национальная система венчурного инвестирования / А.Т. Каржаув, А.Н. Фоломьев. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. 239 с.
6. ММВБ [Электронный ресурс]/ ММИБ: [сайт]// URL: <http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/rii/news> (дата обращения: 11.07.2011).
7. *Сажин М.В.* Возможности диверсификации портфеля. Фонды ГК «Роснанотех» [Электронный ресурс]// РОСНАНО: [сайт] . [2007]. URL: <http://rusnano.com> (дата обращения: 11.06.2010).

УДК 332.1

**Маслов Л.А.**

*Московский государственный областной университет*

## **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ АКТИВОВ РЕГИОНОВ РОССИИ**

**L. Maslov**

*Moscow State Regional University*

## **ORGANIZATIONAL TRANSFORMATION OF GAS DISTRIBUTION ASSETS OF RUSSIAN REGIONS**

**Аннотация.** Дана краткая характеристика технологического комплекса газораспределительной системы природного газа России. Раскрыта позиция государства относительно управления процессом консолидации активов газораспределения России. Определены основные участники управления системой регионального газораспределения России и роль группы компаний ОАО «Газпром» в процессе интеграции активов. Дана краткая характеристика процесса консолидации региональных активов России. Сформулированы общие результаты интеграции активов регионального газораспределения России в виде схемы.

**Ключевые слова:** интеграция, газораспределительная организация, активы, результаты интеграции, регион.

**Abstract.** The article presents a brief account of the Russian technological complex of natural gas distribution system, revealing the government status in managing the consolidation of gas distribution assets, the key members of the regional gas distribution companies and the role of the Russian JSC «Gazprom» in the process of integrating assets. The paper also schematizes the results of regional gas distribution assets integration in Russia.

**Key words:** integration, gas distribution organization, assets, results of integration, region.

С того момента, как государство осознало необходимость совершенствования инфраструктуры народного хозяйства и главным рычагом стала стабильная политическая власть в стране, начались процессы интеграции активов и совершенствования механизмов управления системой газораспределения в России. Газовая отрасль, особенно снабжение природным и сжиженным углеводородным газом внутреннего рынка потребителей (население, предприятия) стало приоритетным направлением Правительства России и ОАО «Газпром», так как данный процесс напрямую влияет на экономическое развитие регионов России. ОАО «Газпром» стало существенным инструментом влияния в руках государства и, являясь по своей сути коммерческой организацией, полностью сохранило государственное управление. В частности, должности председателя и членов Совета директоров ОАО «Газпром» как правило, традиционно занимали члены Правительства РФ. Структура акционерного капитала позволяет сделать вывод о принадлежности контрольного пакета акций общества государству (38% прямая принадлежность, остальная доля через аффилированные структуры). Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время государство в

состоянии управлять активами группы компаний ОАО «Газпром» и аффилированными к ней структурами.

В связи с этим одним из ключевых аспектов в рамках проводимой политики консолидации активов газораспределения в России стало создание ОАО «Газпром газораспределение» (образовано 1 октября 2004 г.), которое является управляющей компанией в вертикально интегрированном холдинге, осуществляющее управление деятельностью газораспределительных организаций в регионах России.

Создание ОАО «Газпром газораспределение» осуществлено в ходе второго этапа реформирования ОАО «Газпром», которым предусмотрено разделение финансовых потоков по видам деятельности. Раздельный учет позволяет добиться абсолютно понятных и прозрачных затрат на транспортировку газа. Целью этого этапа стало повышение эффективности работы группы компаний ОАО «Газпром» по следующим направлениям:

- юридическое разделение основных видов деятельности группы;
- оптимизация структуры управления основными видами деятельности на уровне дочерних и зависимых обществ;
- жесткое подчинение деятельности дочерних обществ единой стратегии, разрабатываемой головной (управляющей) компанией.

Технологический комплекс газораспределительной системы природного газа Российской Федерации насчитывает 258 газораспределительных организаций (далее по тексту – ГРО) в 78 регионах, общая протяжённость газораспределительных сетей в соответствии с паспортом газового хозяйства составляет 717 тыс. км с объемом транспортируемого газа более 313,2 млрд. куб. м. При этом 586,8 тысяч километров или 81,8% эксплуатируются дочерними и зависимыми обществами группы Газпром, в том числе по договорам на техническое обслуживание и аренды газораспределительных систем с собственниками. В состав эксплуатируемых сетей, кроме сетей группы Газпром, входят прочие сети

– это сети субъектов РФ и сети муниципальных образований, сети коммунально-бытовых потребителей, предприятий и населения. ОАО «Газпром газораспределение» в настоящее время владеет и осуществляет влияние в 199 региональных ГРО, что позволяет обеспечить природным газом население (более 20 млн. квартир), промышленность (более 15 тыс. предприятий), котельные (более 35 тыс. единиц), коммунально-бытовой сектор (более 163 тыс. предприятий), сельское хозяйство (около 3,6 тыс. объектов).

Анализ технологического комплекса газораспределения регионов и России в целом позволяет выявить тот факт, что в одном субъекте РФ может быть по несколько ГРО, находящихся в собственности, в том числе и у частных структур. С учетом того, что система газораспределения, управляемая ОАО «Газпром газораспределение», несет зачастую огромную социальную нагрузку, что не всегда соотносится с главной целью общества (получением прибыли), можно сделать заключение о том, что социальный потенциал частного газораспределения очень низок. В связи с этим, с точки зрения государственного управления, «социальная эволюция» была и всегда останется приоритетным направлением социально-экономической политики государства. Воспринимая ОАО «Газпром газораспределение» в качестве субъекта «социальной эволюции», государство делает упор в первую очередь на контролируемые им организационные механизмы, что прослеживается в рамках политики осуществляемой государством в отношении ОАО «Газпром газораспределение» и его дочерних и зависимых обществ, путем предоставления значительных привилегий в государственном масштабе в частности (лоббирование интересов общества; высокий уровень законодательной инициативы общества; участие в разработке стратегии развития системы газораспределения и т. д.).

В настоящее время прослеживается государственная политика по объединению ГРО по формуле: в 1 регионе – 1 ГРО. Данная стратегия подтверждается практикой

существования и развития ГРО в современных условиях. В настоящее время существует как минимум три основных варианта существования ГРО в регионе. В частности, в Нижегородской, Псковской и других областях действует единое ГРО, объединившее в себе ГРО области и ГРО областного центра, в то же время в иных субъектах Российской Федерации (Волгоградская область, Краснодарский край, Ставропольский край и др.) присутствуют по несколько ГРО, разделенных по принципу административного деления (область, город, район). Следующий вариант развивается с учетом социально-политической конъюнктуры, когда помимо разделения ГРО по административному признаку ставится цель законным способом захватить рынок газораспределения с целью его консолидации, в частности организуется филиал ОАО «Газпром газораспределение». Необходимо констатировать, что захват рынка осуществляется не только с целью экономического обогащения, но и в случаях, когда система газораспределения региона является убыточной, что в целом значительно увеличивает социальную нагрузку на ГРО. Сложность слияния нескольких ГРО одного региона обусловлена, в том числе, и экономическими причинами – разные собственники, создание единого тарифа на транспортировку природного газа и др.

Существующая система современного управления ГРО частично сохранила традиции, созданные еще в СССР. Прошедший процесс приватизации путем передачи большей части ГРО в частную собственность изменил основные приоритеты и цели системы газораспределения, при которой основной целью стало получение прибыли. Прибыль получают через осуществление и развитие прочих видов деятельности, не связанных с транспортировкой природного газа, что сказалось на состоянии и безопасности систем газораспределения. В период 1995–2006 гг. при передаче активов ГРО в группу компаний ОАО «Газпром» с целью их консолидации произошел значительный их вывод через различные финансовые и иные схемы.

Современное управление ГРО претерпело изменения, основанные на новых рыночных законах и правилах и подчиняется зачастую новой системе управления зарекомендовавшей себя как системы нового поколения – это холдинг со своими законами и правилами, способный организовать процесс управления ГРО в новых, современных условиях. В частности, первые шаги к созданию холдинга были сделаны в 2000 г. Управляющая компания ОАО «Регионгазхолдинг» была создана 24 апреля 2000 г. Приоритетным направлением деятельности Общества была консолидация активов газораспределительных организаций, руководство их финансово-хозяйственной деятельностью и обеспечение прибыльности.

В 2000 г. газораспределительные организации только акционировались, выйдя из жилищно-коммунального комплекса. Пакеты акций были во владении различных юридических и физических лиц, что затрудняло процесс управления и хозяйствования. ГРО, 95% которых были убыточными, накопили значительные долги из-за хронических неплатежей за поставляемый и потребляемый газ [3]. ОАО «Регионгазхолдинг» удалось в достаточно короткие сроки консолидировать и приобрести в оперативное управление пакеты акций газовых хозяйств, ликвидировать разобщенность и приступить к управлению их финансово-хозяйственной деятельностью [3]. С 2005 г. ОАО «Регионгазхолдинг» по решению ОАО «Газпром» приступает к работе по выполнению Программы газификации регионов Российской Федерации – одного из приоритетных и важных направлений деятельности, находящегося под личным контролем Президента и Правительства РФ, а имеющиеся в собственности пакеты акций ГРО передает вновь созданной имущественной компании ОАО «Газпром газораспределение» [3]. В настоящее время большая часть региональных ГРО России непосредственно управляется управляющей компанией ОАО «Газпром газораспределение». Основными направлениями деятельности которой являются [4]:



- определение тенденций развития газораспределительных организаций, совершенствование структуры управления;
- разработка стратегии по повышению эффективности деятельности ГРО;
- корпоративное управление деятельностью газораспределительных организаций, входящих в группу компаний ОАО «Газпром газораспределение»;
- представительство интересов региональных газораспределительных организаций в Правительстве России, органах государственной власти субъектов России и других организациях при принятии законодательных актов, постановлений и иных нормативных документов, касающихся деятельности ГРО;
- проведение единой финансовой, экономической и учетной политики, разработка и реализация необходимых мероприятий по реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженностей ГРО;
- создание предпосылок для объединения активов ОАО «Газпром» и государства в сфере газораспределения с целью обеспечения безаварийного и бесперебойного газоснабжения конечных потребителей: населения и промышленности на всём пространстве страны;
- консолидация и наращивание имущественного комплекса региональных газораспределительных организаций и вовлечение приобретаемого имущества в хозяйственный оборот дочерних и зависимых газораспределительных организаций;
- координация обеспечения материально-техническими ресурсами и оптимизация издержек газораспределительных организаций;
- создание условий и формирование программ по реконструкции и модернизации основных производственных фондов;
- формирование в газораспределительных организациях единых подходов осуществления технической политики и комплексного решения вопросов, связанных с развитием и безопасной эксплуатацией газораспределительных систем;
- участие в разработке долгосрочных программ газификации регионов России;

- выполнение функций заказчика-застройщика по программам газификации регионов России;
- управление эксплуатацией собственных газовых сетей;
- обеспечение промышленной безопасности при эксплуатации опасных производственных объектов;
- создание инвестиционного механизма, определение источников финансирования, а также способов привлечения финансовых ресурсов, необходимых для развития и реконструкции газораспределительных систем.

В результате реформирования, перераспределения и интеграции активов газораспределения регионов России произошло объединение большинства ранее разрозненных компаний по единым экономическим и идеологическим (целевым) критериям в одну единую холдинговую структуру – группу компаний «Газпром межрегионгаз» (ООО «Газпром межрегионгаз» принадлежит 99% акций ОАО «Газпром газораспределение»). Газораспределительные организации, транспортируя природный газ и осуществляя сопутствующие виды деятельности, уже сегодня составляют единую целевую систему, направленную на реализацию главных задач холдинга: обеспечение надежных и бесперебойных поставок природного газа всем категориям потребителей Российской Федерации, участие в газификации регионов, упорядочение и повышение эффективности систем газораспределения, внедрение технологий энергосбережения и энергобезопасности.

Результаты анализа интеграции активов газораспределения позволяют сделать вывод о том, что вертикально интегрированный холдинг ОАО «Газпром газораспределение» развивается самостоятельно и должен иметь собственную, независимую от других направлений работы системы ОАО «Газпром», среднесрочную и долгосрочную стратегию развития с учетом их регионального расположения. Дальнейший анализ процесса интеграции активов регионального газораспределения России за последние десять лет позволяет сделать

вывод о том, что в настоящее время государственная политика направлена на поддержку консолидации активов в рамках группы компаний ОАО «Газпром». Так, Правительство России своим распоряжением от 13 ноября 2010 г. утвердило перечень компаний, состоящий из пакетов акций 72 региональных газораспределительных организаций, находящихся на балансе государственного ОАО «Роснефтегаз» в пользу группы компаний ОАО «Газпром».

С целью более тщательного анализа особенностей интеграции активов газораспределительных организаций за последние 10 лет были изучены научные взгляды на проблемы, непосредственно связанные с распределением активов в разные периоды времени. В частности, исследования по экономической целесообразности интеграции газораспределительного комплекса [1], по проблемам затрат газораспределительных организаций, непосредственно связанных с консолидацией [2], по проблемам объединения ГРО и влияние этого фактора на тарифообразование [5] и др. Их анализ позволяет сделать вывод о незавершенных преобразованиях в сфере интеграции газораспределительных активов системы регионального газораспределения и необходимости их более глубокого изучения. Констатируя факт продолжения интеграции активов регионального газорас-

пределения необходимо отметить, что дальнейшая интеграция должна проводиться только с соблюдением действующего законодательства и интересов собственников газораспределительных активов и потребителей газа. При этом в сложившейся ситуации говорить о свободной конкуренции в этой сфере деятельности уже не приходится, так как ключевым активом в системе газораспределения является газораспределительная сеть. Кто будет ее собственником тот и будет управлять всей системой газораспределения России.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Волков Д.И. Экономическая эффективность реформирования газораспределительного комплекса России: автореферат дисс. канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2004. 15 с.
2. Казанцев К.А. Совершенствование системы бюджетирования газораспределительных организаций: автореферат дисс. канд. экон. наук. Екатеринбург, 2006. 17 с.
3. ОАО «Регионгазхолдинг» [Электронный ресурс] URL: <http://www.rgh.ru/> (дата обращения: 23.08.2010).
4. ОАО «Газпромрегионгаз» [Электронный ресурс] URL: <http://www.gazpromrg.ru/> (дата обращения: 25.12.2010).
5. Селезнев К.Г. Экономическая эффективность совершенствования управления системой газораспределения: автореферат дисс. канд. экон. наук. М., 2006. 15 с.

УДК 330.88

**Мелкумян В.М.**

*Московский городской педагогический университет*

## **О НЕКОТОРЫХ НЕРЕШЕННЫХ ПРОБЛЕМАХ В ТЕОРИИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ**

**V. Melkumyan**

*Moscow City Teachers Training University*

## **ON SOME PROBLEMS TO BE SOLVED IN THE THEORY OF MACROECONOMIC EQUILIBRIUM**

**Аннотация.** В статье проводится сравнение определений макроэкономического равновесия в теории Маркса с определениями модели AD-AS и IS-LM, которые пропагандируются в известных зарубежных и отечественных учебниках. В статье обосновываются положения, что определения равновесия в моделях AD-AS и IS-LM находятся в противоречии с определением равновесия, которое содержится в неоклассической микроэкономической теории цены, и что данные определения макроэкономического равновесия, в отличие от определений макроэкономической теории Маркса, не отражают некоторых существенных аспектов механизма функционирования рыночной экономики.

**Ключевые слова:** макроэкономическое равновесие, совокупные инвестиции и сбережения, совокупный спрос и совокупное предложение, равновесный уровень цен.

**Abstract.** The article compares the definition of macroeconomic equilibrium in Marxist theory with those of AD - AS and IS - LM models which are popularized in well-known foreign and domestic text-books. The article proves that the definitions of macroeconomic equilibrium presented in models AD-AS and IS-LM contradict the definition of equilibrium in neoclassical microeconomic theory of equilibrium price and, unlike the definitions of Marxist macroeconomic theory, do not reflect certain significant aspects of market economy mechanism.

**Key words:** macroeconomic equilibrium, aggregate investments and savings, aggregate demand and supply, equilibrium price level.

В современной макроэкономической теории пропагандируются различные подходы к определению понятия макроэкономического равновесия. В качестве первого подхода выделим теорию Маркса, или макроэкономическую модель Маркса, которая в отечественных курсах макроэкономики или полностью игнорируется, или излагается в крайне ограниченных формах [5; 7]. Второй подход к определению понятия макроэкономического равновесия реализован в моделях AD-AS и IS-LM и представлен во всех известных учебниках по курсу макроэкономики. Специфические отличия в характеристике макроэкономического равновесия с позиции двух названных подходов до настоящего времени не получили развернутого анализа у отечественных авторов. Отметим, что макроэкономическая теория Маркса излагается в учебниках группы авторов, изданных в период 1990-2000-х гг., которые в той или иной форме принимают определения марксистской теории трудовой стоимости и других положений “ортодоксальной” марксистской экономической теории и выступают за их включение в структуру курса современной экономической теории [1; 3; 8]. Но и эта группа авторов не

дает развернутой характеристики основных отличий в трактовке проблемы макроэкономического равновесия в двух названных типах макроэкономических моделей. Выделим и оценим обоснованность некоторых принципов построения моделей AD-AS и IS-LM, которые не получают критического анализа у современных авторов, и сопоставим их с принципами построения модели Маркса.

В теории Маркса понятие “равновесия” на микро- и макроуровне рыночной экономики практически не используется, так как эта теория доказывает, что состояние “равновесия” является недостижимым. Из этого следует, что модель Маркса необходимо охарактеризовать не как модель макроэкономического равновесия, как это допускается некоторыми авторами, но как модель макроэкономического неравновесия, а ее определение равновесия следует рассматривать как не более чем теоретическую “формулу”, которая в реальной рыночной экономике не реализуется. Эти специфики модели Маркса в трактовке возможности достижения макроэкономического равновесия необходимо принимать во внимание при ее сопоставлении с моделями AD-AS и IS-LM, которые, в противоположность модели Маркса, исходят из того, что рыночная экономика может достичь состояния равновесия. В теории Маркса макроэкономическое равновесие представляет собой состояние рыночной экономики, в котором равенство спроса и предложения при “ценах равновесия” (средних ценах, равных стоимости), выполняется одновременно на всех отраслевых рынках, или, иными словами, представляет собой сумму микроравновесных состояний отдельных рынков. Макроэкономическое неравновесие отражает в теории Маркса состояние диспропорциональности в распределения труда и производственных ресурсов между отраслями и предполагает, что рыночные цены устанавливаются на уровне выше, или ниже “цен равновесия”. В состоянии макроэкономического неравновесия выполняется равенство суммы рыночных цен сумме “равновесных цен” и совокупного спроса, измеренного в рыночных ценах,

совокупному предложению. С позиции теории Маркса рыночная экономика движется от одного состояния макроэкономического неравновесия к другому, и в каждом из этих неравновесных состояний выполняются два этих “агрегированных” равенства.

В модели IS-LM предлагается другой подход к определению макроэкономического равновесия. Проблемы, связанные с определением специфики подхода модели IS-LM в трактовке понятия макроэкономического равновесия, стали предметом анализа у тех отечественных авторов, которые одними из первых обратились к анализу моделей равновесия в конце 1980-1990-х гг. [2; 4]. Проф. А.Я. Лившиц в курсе по теории рыночной экономики отмечает, что в теории Маркса исследуются взаимосвязи различных отраслей рыночной экономики или производственная сторона макроэкономического равновесия, и противопоставляет этой теории модель IS-LM (модель Хикса-Хансена), в которой реализован подход к определению макроэкономического равновесия на основе анализа взаимосвязей товарного и денежного рынка [4, 37]. Но, излагая основные положения модели IS-LM, проф. А.Я. Лившиц оставил без объяснения, в чем конкретно состоят принципиальные отличия в построении модели Маркса от модели IS-LM. Не дают ответов на поставленные вопросы и последующие авторы, которые описывают положения модели IS-LM в своих учебниках, изданных в 1990-2000-х гг. Представляется, что сравнение различных типов макроэкономических моделей необходимо проводить исходя из различных критериев. Во-первых, необходимо выделить различия подходов моделей к определению условий функционирования рыночной экономики, применительно к которым рассматриваются взаимосвязи макроэкономических переменных. Во-вторых, в качестве критериев сравнения и оценки макроэкономических моделей можно рассматривать аналитические инструменты определения форм взаимосвязей макроэкономических переменных. В-третьих, критерием сравнения моделей может высту-

пять содержание понятия макроэкономического равновесия. В-четвертых, модели могут сравниваться по составу макроэкономических переменных, включаемых в модель. Модель Маркса отличается от модели IS-LM по названным критериям. Модель IS-LM оперирует понятием статического равновесия, а в модели Маркса условия макроэкономического равновесия рассматриваются применительно к рыночной экономике, которая находится на стадии роста. Модель Маркса ограничивается анализом условий макроэкономического равновесия применительно к товарным рынкам и исключает из своего рассмотрения денежный рынок, взаимосвязи которых выделяются в модели IS-LM. Но главное отличие этих моделей состоит в используемых аналитических инструментах и выводах относительно содержания понятия равновесия. В модели Маркса состояние макроэкономического равновесия и неравновесия определяется исходя из определений “равновесных” и “неравновесных” цен, или инструментария микроэкономической теории. В модели IS-LM реализован другой подход. Проф. А.Я. Лившиц, А.А. Никифоров, Л.С.Т. Арасевич и другие авторы, которые рассматривают модель IS-LM, игнорируют то, что состояние макроэкономического равновесия в ней описывается на основе использования “агрегированных” показателей – величины инвестиций и сбережений – и безотносительно к определению условий равновесия отраслевых рынков. В модели Маркса макроэкономическое равновесие предполагает установление определенной структуры общественного производства, что необходимо для достижения равенства спроса и предложения при “ценах равновесия” на всех отраслевых рынках. В модели IS-LM в качестве условия равновесия товарных рынков рассматривается равенство совокупных инвестиций и совокупных сбережений, и предполагается, что это равенство достигается при определенной величине национального дохода или размеров национальной экономики. Равенство инвестиций и сбережений трактуется как форма выражения ра-

венства совокупного спроса и предложения, а неравновесные состояния товарных рынков определяются как ситуации, в которых инвестиции не равны сбережениям, а совокупный спрос не равен совокупному предложению. В теории Маркса равенство совокупного спроса и совокупного предложения в состоянии макроэкономического равновесия выводится из условия равенства спроса и предложения при ценах равновесия на всех отраслевых рынках. В ситуации макроэкономического неравновесия с позиции модели Маркса достигается и равенство совокупного спроса и предложения в результате установления в отдельных отраслях неравновесных цен. Ситуации превышения совокупного предложения над спросом в теории Маркса отражают возникновение ситуаций общего перепроизводства и выделяются отдельно, а во всех остальных ситуациях макроэкономического неравновесия предполагается выполнение равенства совокупного спроса и предложения. Модель IS-LM исходит из того, что равенство совокупного спроса и предложения выполняется безотносительно к установлению определенной структуры цен, и для его достижения достаточно равенства совокупных инвестиций и сбережений. Но форма доказательства этого условия макроэкономического равновесия представляется достаточно спорной на макро- и микроуровне рассмотрения проблемы. Выделим в этом отношении положение о том, что сбережения и инвестиции имеют отраслевую структуру и поэтому их “агрегированное” равенство непосредственно не может рассматриваться как достаточное условие для достижения равенства величин спроса и предложения во всех отраслях рыночной экономики, которое выражается в форме равенства совокупного спроса и предложения. В модели IS-LM определение макроэкономического равновесия как ситуации одновременного установления равновесия на всех товарных рынках оказывается невозможным. Этот вывод следует из выбора показателей, используемых для описания ситуаций на макроуровне рыночной экономики, кото-



рые не “дезагрегируются” в этой модели до “микроуровня” описания форм взаимосвязей спроса, предложения и цен на отраслевых рынках. Т. е. в модели IS-LM определение макроэкономического равновесия оказывается не связанным с определением микроэкономического равновесия, которое построено на определении равновесных и неравновесных цен, и в зарубежных учебниках дается с позиции неоклассической теории равновесной цены. Из этого следует вывод, что условия макроэкономического равновесия модели IS-LM как равенство совокупного спроса и совокупного предложения будут нарушаться в результате действий производителей и потребителей в отдельных отраслях, которые подчиняются правилам поведения неоклассической теории, и результатом которых будут изменение объемов спроса, предложения и цен. Предположим, что рыночная экономика оказывается в ситуации, когда при равенстве совокупных инвестиций и сбережений достигается равенство совокупного спроса и предложения. В модели IS-LM обоснование равенства инвестиций и сбережений дается без обращения к тем формам зависимостей на “микроуровне” рыночной экономики на отдельных отраслевых рынках, которые определяются в неоклассической теории цены. Поэтому в состоянии макроэкономического равновесия отдельные отрасли должны оказаться в ситуации микроэкономического неравновесия. А из этого следует, что действия отдельных индивидов должны приводить к тому, что величина цен, спроса и предложения в отдельных отраслях в состоянии макроэкономического равновесия не могут остаться неизменными. Т. е. произойдет изменение составляющих совокупного спроса и предложения, а также инвестиций и сбережений. Оказывается, что величина макроэкономических параметров, которыми оперирует модель IS-LM, изменится, а доказательство выполнения тех соотношений, на которых построена “формула” макроэкономического равновесия, превращается в отдельную проблему, которая должна

быть решена, но которая в модели не рассматривается и не получает решения. В итоге оказывается, что макроэкономическое равновесие в модели IS-LM не обладает признаком так называемой “устойчивости”, который используется для характеристики равновесия в микроэкономической теории, и означает, что рыночная экономика может выводиться из состояния равновесия только в результате действия внешних импульсов или причин. Некорректность предлагаемого в модели IS-LM определения макроэкономического равновесия следует и из условия о необходимости достижения определенной величины совокупных инвестиций. То, что производители в состоянии макроэкономического равновесия осуществляют в определенных объемах инвестиции, означает, что результатом их действий станет увеличение объемов производства в последующие периоды времени. Но в этом случае равенство “агрегированных” показателей будет нарушено, и условия макроэкономического равновесия не будут выполняться. В итоге, остается признать, определение макроэкономического равновесия с позиции модели IS-LM сводится к абстрактной теоретической “формуле”, которая вступает в противоречие с определениями “равновесия” на микроуровне рыночной экономики.

Перейдем к модели AD-AS, которая отличается от модели IS-LM по составу макроэкономических показателей, используемых для определения состояния равновесия. В модели AD-AS, как и в модели IS-LM, разграничиваются понятия макроэкономического равновесия и неравновесия. В модели IS-LM принимается, что общий уровень цен остается неизменным. Модель AD-AS, напротив, исходит из того, что уровень цен может изменяться в большом диапазоне значений. Вместо условия о равенстве совокупных инвестиций и совокупных сбережений критерием состояния макроэкономической системы выступает уровень цен. При некотором уровне цен совокупный спрос уравнивается с совокупным предложением, и достигается величина равновесного реального объема

национального производства. При всех остальных уровнях цен рыночная экономика оказывается в состоянии макроэкономического неравновесия, которое может характеризоваться как ситуацией превышения совокупного спроса над предложением, так и ситуацией, в которой совокупное предложение выше совокупного спроса. В модели IS-LM сбережения представляют собой функцию национального дохода, а величина инвестиций характеризуется как функция процентной ставки. В модели AD-AS совокупный спрос и предложение определяются как функции уровня цен при данных детерминантах этих функций. Отметим, что непосредственно сравнить определения макроэкономического равновесия в модели Маркса и модели AD-AS не представляется возможным. Это определяется тем, что модель Маркса в ее исходном варианте построена исходя из условия о неизменном уровне цен, а в модели AD-AS уровень цен рассматривается как переменная величина. Введение в модель Маркса условия о том, что уровень цен изменяется в результате изменения производительности труда, не решает проблемы, так как эта причина изменения уровня цен введена и в модели AD-AS. Но модель AD-AS исходит из того, что уровень цен изменяется не только в результате действия немонетарных факторов, но и по другим причинам, которые в модели Маркса не действуют. Специфика подхода модели AD-AS к характеристике понятия уровня цен состоит в том, что исходной основой возможных изменений цен выступает некоторый заданный интервал их уровней, а причиной перехода рыночной экономики от одного уровня цен к другому выступает неравенство совокупного спроса и предложения, которое возникает при конкретных величинах уровня цен из данного интервала. Все остальные причины изменения уровня цен, которые можно разделить на монетарные и немонетарные причины, в модели AD-AS реализуют свое действие в исходной ситуации макроэкономического равновесия, которая характеризуется установлением равновесно-

го уровня цен. Модель Маркса создавалась для условий немонетарной экономики, в которой изменение предложения денег в принципе не оказывало воздействия на уровень цен. Но в монетарной экономике уровень цен представляет собой в известном смысле функцию изменения предложения денег. Эта причина изменения уровня цен включена и в модель AD-AS, и ее действие реализуется через определение детерминант функции спроса. Перестроим исходный вариант модели Маркса и примем, что применительно к условиям современной монетарной экономики изменение предложения денег оказывает влияние на уровень цен. Эта “перестройка” или изменение исходного варианта модели Маркса создает необходимые предпосылки для сопоставления ее с определениями модели AD-AS, несмотря на то, что подходы данных моделей к определению исходных причин формирования уровня цен существенно отличаются. В модели AD-AS совокупный спрос и совокупное предложение изменяются в результате изменения уровня цен. В модели Маркса форма взаимосвязи данных переменных оказывается принципиально иной. В исходной версии этой модели величина “агрегированного” предложения представляет собой нейтральную “функцию” уровня цен и прямую функцию темпов накопления капиталов. В модели Маркса с переменным уровнем цен действуют эти же формы функциональных зависимостей. Т. е. величина совокупного предложения и спроса представляют собой нейтральные “функции” уровня цен, но изменение предложения денег в этой модели влияет на величину совокупного спроса и величину инвестиций, и в этой форме влияет на темпы роста рыночной экономики. В модели AD-AS, как и модели IS-LM, в “формулу” макроэкономического равновесия не включена “формула” равновесной цены. Примем, что в результате “корректировок” исходных размеров совокупного спроса, предложения и уровня цен рыночная экономика оказалась в состоянии макроэкономического равновесия, определяемого как точка пересечения функций AD и AS. Этому

состоянию макроэкономического равновесия соответствует величина равновесного реального выпуска. Проф. А.А. Никифоров, Л.С. Тарасевич и другие авторы курсов макроэкономики не выделяют того, что в данной модели на каком-то уровне рассмотрения проблемы равновесия должны начать свое действие те механизмы и формы зависимостей, которые обосновываются в микроэкономической теории цены. В противном случае необходимо будет признать, что макроэкономическая теория, излагаемая в известных учебниках, опровергает микроэкономическую теорию. Но функции AD и AS построены безотносительно к определению «цен равновесия» и форм взаимосвязи равновесных и неравновесных цен. Из этого следует, что в состоянии макроэкономического равновесия рыночная экономика в описании модели AD-AS в принципе не может оказаться в ситуации, когда во всех отраслях установились равновесные цены, или в состоянии, когда на всех отраслевых рынках достигнуто состояния равновесия. Логично признать, что ситуация макроэкономического равновесия, характеризуемая равенством совокупного спроса и предложения, и должна выступать исходной «платформой» или отправным пунктом для включения в действие микроэкономических механизмов, определяемых в неоклассической теории цены. Т. е. получается, что соотношение спроса, предложения и цен, а также размеры выпуска в отдельных отраслях рыночной экономики в выделенной ситуации должны начать изменяться, и необходимо определить конечную макроэкономическую форму данных процессов. В данном отношении необходимо отметить, что с позиции неоклассической теории равновесной цены возможность описания ситуации одновременного неравновесия на многих отраслевых рынках представляется достаточно проблематичной, и еще более проблематичным представляется описание процессов и итоговых результатов микроэкономической «корректировки» этих неравновесных состояний отдельных рынков. Из этих положений напрашивается вывод, что

соотношение макроэкономических показателей неизбежно будет изменяться, а доказательство о сохранении их равенства в терминах микроэкономической теории в данной модели отсутствует. В итоге мы приходим к тому же выводу, который был сформулирован применительно к модели IS-LM, и который сводится к тому, что понятие макроэкономического равновесия данной модели при выделении его микроэкономических аспектов превращается в бессодержательную «формулу». Отметим, что понятие макроэкономического равновесия с позиции модели AD-AS имело бы какое-то теоретическое содержание в том случае, если было бы доказано, что действие микроэкономических механизмов в рассматриваемой ситуации приводит рыночную экономику обратно к состоянию равенства совокупного спроса и предложения. Но, как отмечено выше, это доказательство в модели отсутствует, и на основе инструментария микроэкономической неоклассической теории оно и невозможно. Величина равновесного реального совокупного выпуска функционально в ней связана с уровнем цен. Но в ситуации макроэкономического равновесия при одном и том же уровне цен величина равновесного выпуска или его структура, как показано выше, будет изменяться, что противоречит принимаемой в модели форме взаимосвязи уровня цен и величины выпуска. В модели принимается, что в состоянии макроэкономического равновесия величина равновесного реального совокупного выпуска может изменяться только в результате смещения исходных функций совокупного спроса и предложения. Но действие микроэкономических механизмов приводит к изменению или составляющих реального выпуска, или к изменению его величины, а возможно – и тех и других одновременно. Это означает, что и понятие равновесного совокупного реального выпуска утрачивает свое исходное содержание. Определение равновесия в модели имеет и другой аспект. Равенство совокупного спроса и совокупного предложения как критерий макроэкономического равновесия предпола-

гает равенство величин спроса и предложения во всех отраслях рыночной экономики в реальном выражении. Это означает, что при равновесном реальном выпуске достигается структура национального производства, при которой обеспечивается процесс общественного воспроизводства в целом. Т. е. каждая отрасль не только производит свою продукцию в количествах, которые равны спросу, но и находится в ситуации, когда она находит на рынке необходимые ресурсы в количествах, необходимых для производства в указанных размерах. Эта ситуация установления “равновесной” структуры выпуска представляет собой с позиции модели AD-AS результат изменения соотношения совокупного спроса, предложения и уровня цен исходя из начальной ситуации макроэкономического неравновесия. Но на основе аналитического инструментария модели AD-AS невозможно представить процесс движения рыночной экономики к данной “равновесной” структуре общественного производства. Во-первых, определение функций AD и AS показывает, что механизм формирования спроса в модели построен так, что размеры отраслевого спроса оказываются не связанными с размерами предложения. Во-вторых, механизм макроэкономической “корректировки” совокупного спроса и совокупного предложения в трактовке модели AD-AS предстает в форме, которая не позволяет объяснить процесс движения рыночной экономики в направлении структуры равновесного совокупного выпуска. Предлагаемые в модели определения форм взаимосвязей спроса, предложения и уровня цен не позволяют объяснить механизм функционирования рыночной экономики в неравновесных ситуациях в условиях рыночной конкуренции, и определить условия, которые необходимы для достижения равновесной структуры общественного производства. А это означает, что определение макроэкономического равновесия на основе функций спроса и предложения представляет собой теоретическую фикцию.

Модель Маркса предлагает иное описание макроэкономических процессов. Изменение

предложения денег в какой-то период времени в рыночной экономике, которая находится на стадии роста, приводит к росту совокупного спроса и возникновению макроэкономического неравновесия, которое выражается в превышении совокупного спроса над совокупным предложением. Это приводит к изменению уровня цен, при котором достигается равенство совокупного предложения и совокупного спроса. Эта макроэкономическая ситуация выступает отправной “точкой” для действия механизмов межотраслевой конкуренции, которые частично блокируются в ситуации макроэкономического неравновесия и которые приводят к перераспределению ресурсов между отраслями, и создает тенденцию к движению рыночных цен в направлении “цен равновесия”. Формой реализации действия механизмов межотраслевой конкуренции в модели рыночной экономики, которая находится на стадии роста, выступает изменение темпов накопления капиталов в отдельных отраслях и абсолютное уменьшение объемов производства в некоторых из них. Исходный механизм “корректировки” данного “структурного” макроэкономического неравновесия, который действовал до изменения предложения денег, в модели Маркса, действует в новых макроэкономических условиях изменения уровня цен. Т. е. получается, что с позиции модели Маркса в рыночной экономике происходят изменения структуры общественного производства при тех макроэкономических условиях, которые в модели AD-AS определяются как ситуация макроэкономического равновесия. Эта модель Маркса допускает и дальнейшую модификацию применительно к условиям, когда предложение денег изменяется в каком-то темпе постоянно от одного временного периода к другому.

Итак, анализ определений макроэкономического равновесия моделей IS-LM и AD-AS и сравнение их с определением модели Маркса позволяет сформулировать следующие положения. В модели AD-AS и IS-LM макроэкономическое равновесие определяется как состояние равенства совокупного спроса и

совокупного предложения. Но эта трактовка макроэкономического равновесия вызывает возражения. Во-первых, возникновение состояния макроэкономического равновесия доказывается на основе принятия форм зависимостей “агрегированных” макроэкономических показателей. Во-вторых, определение понятия макроэкономического равновесия в модели AD-AS и IS-LM оказывается несогласованным с определением микроэкономического равновесия, которое характеризует “равновесие” исходя из мотивов поведения отдельных индивидов. Т. е. получается, что принцип взаимосвязи микро- и макроэкономических доктрин, который доказывается в курсах макроэкономики, в этих моделях не выполняется, что ставит вопрос о содержании понятия макроэкономического равновесия в названных моделях [5, 8; 6, 21]. В-третьих, в модели Маркса понятие макроэкономического равновесия, построено на определении микроэкономического равновесия, и основано на определении “цены равновесия” мар-

систской теории трудовой стоимости и форм взаимосвязей спроса, предложения и цен на “микроуровне” рыночной экономики, которые обосновываются в данной теории.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреев Б.Ф. Системный курс экономической теории. СПб., 1998. 506 с.
2. Брагинский С.В., Певзнер А.Я. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991. 299 с.
3. Иохин В.Я. Экономическая теория. М., 2004. 861 с.
4. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику: Курс лекций. М., 1991. 253 с.
5. Никифоров А.А. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика: учебное пособие / А.А. Никифоров, О.Н. Антипина, Н.А. Миклашевская; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Сидорович. М.: Издательство “Дело и Сервис”, 2008. 534 с.
6. Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход. М., 1996. 847 с.
7. Тарасевич Л. С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник. М., 2006. 654 с.
8. Экономическая теория: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. М.: “Экзамен”, 2005. 592 с.



УДК 502/504:001.83 (100)

**Мельникова К.Г.**

*Московский государственный лингвистический университет*

## **ДОГОВОР СССР И ЭСТОНИИ 1939 ГОДА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

**K. Melnikova**

*Moscow State Linguistic University*

## **THE AGREEMENT BETWEEN THE USSR AND ESTONIA: ECONOMIC ASPECT**

**Аннотация.** Целью данной статьи является анализ экономической составляющей подписания пакта о взаимопомощи между Советским Союзом и Эстонией в начале Второй мировой войны. В статье рассмотрены характерные черты экономической ситуации в Европе в конце 1930-х гг., которая побудила страны Балтии начать искать новые рынки сбыта и новых партнеров. Заключение соглашения о торговом обороте и конфиденциального протокола к нему позволило увеличить товарооборот между СССР и Эстонией в 4 раза, что было выгодно в первую очередь эстонской стороне.

**Ключевые слова:** товарооборот, договор о взаимопомощи, пассивное сальдо, конфиденциальный протокол.

**Abstract.** This article analyzes the economic reasons for the agreement for mutual aid assignment between the Soviet Union and Estonia at the beginning of World War II. The article covers the main features of the economic situation in Europe at the end of the 1930s, which motivated the Baltic republics to start looking for new markets and new partners. The conclusion of the business volume treaty and the confidential protocol helped to fourfold the turnover between the USSR and Estonia, which was first and foremost very profitable for the Estonian side.

**Key words:** turnover, agreement for mutual aid, passive balance, confidential protocol.

Анализируя причины и обстоятельства подписания договоров о взаимопомощи между Советским Союзом и государствами Балтии, историки, как российские (Н. Лебедева, Е. Зубкова), так и зарубежные (П. Варес, М. Илмъярв), основное внимание уделяют дипломатической и политической стороне рассматриваемой проблемы, оценивая экономический фактор как второстепенный. Однако не менее важную роль, на наш взгляд, сыграла и экономическая составляющая данного вопроса.

Летом 1939 г. в странах Балтии сложилась сложная экономическая ситуация. Будучи зависимыми от британского рынка и английского фунта стерлинга, данные государства вскоре после начала войны в Европе столкнулись с серьезными экономическими проблемами: сократился объем торговых связей, что грозило исключением балтийских морских путей из сферы международного торгового общения; начались массовые увольнения на предприятиях, которые работали на импортном сырье, выросли цены на товары [2, 25].

Кризисные явления в экономике балтийских стран усиливал и психологический фактор: население бросилось скупать в магазинах все, чтобы сделать долговременные запасы. «В магазинах толкотня и давка, Эстонская крона, имевшая обеспечение английским фунтом

стерлингов, начала ежедневно терять в курсе. Что касается продуктов питания, то они поднялись гораздо больше» [3, 50].

В сложившейся ситуации власти балтийских государств стали искать новые рынки сбыта, новых партнеров. Создался благоприятный момент для оказания давления на данные государства в интересах СССР. В результате были подписаны новые торговые соглашения между Советским Союзом и балтийскими странами. Первой стала Эстония [4, 52].

Правительство этой страны выступило с предложением увеличить товарооборот между Эстонией и Советским Союзом в несколько раз. Примечательно, что эстонская сторона настаивала, чтобы переговоры были проведены в условиях строгой конфиденциальности, для этого в Москву даже предполагалось отправить директора департамента внешней торговли МИД Мери в качестве дипломатического курьера. Переговоры должны были идти о поставке железа, чугуна, машин, каменного угля и сахара, а также о возможности транзита через Мурманск и Беломоро-Балтийский канал, в котором была очень заинтересована эстонская сторона.

Приезд делегации был использован Советским Союзом для того, чтобы добиться согласия Эстонии на заключение пакта о взаимопомощи. В первый же день переговоров в Кремле делегации были вручены проекты пакта о взаимопомощи и протокола, подготовленного советской стороной.

Согласно данному соглашению, договаривающиеся стороны брали на себя обязательство оказывать друг другу всяческую помощь, в том числе и военную, в случае нападения со стороны любой великой европейской державы на морские границы обеих стран в Балтийском море или на их сухопутные границы через территорию Латвии. Советский Союз обязался на льготных условиях помогать эстонской армии вооружением и другими военными материалами; эстонское правительство обеспечивало за СССР право аренды военно-морских баз и аэродромов на островах Сааремаа (Эзель), Хийумаа (Даго)

и в городе Паддиски (Балтийский порт). Для охраны указанных объектов СССР мог размещать там за свой счет ограниченное количество своих наземных и воздушных сил. Стороны обязались не заключать каких-либо союзов и не участвовать в коалициях, направленных против одной из них. Проведение в жизнь пакта ни в коей мере не должно было затрагивать суверенных прав договаривающихся сторон, в частности, их экономической системы и государственного устройства. Конфиденциальный протокол предусматривал, что общая численность советских гарнизонов в Эстонии на время идущей в Европе войны не будет превышать 25 тыс. человек. Договор был подписан 28 сентября 1939 г. В результате балтийское государство получило возможность провоза товаров по железным дорогам и морским путям через порты Мурманск, Сорока (на берегу Белого моря) и порты Черного моря, что давало, по крайней мере, технически, для эстонской торговли возможность избежать блокады со стороны Германии в случае войны. Также в 4 раза увеличился товарооборот между странами, который был достаточно выгоден для балтийской стороны. Согласно торговому договору, экспорт Советского Союза в Эстонию составил 18 миллионов эстонских крон, так же, как и экспорт балтийского государства в СССР. Советский Союз предоставил Эстонии право дополнительного экспорта на сумму в 3 миллиона эстонских крон в счет погашения пассивного сальдо, образовавшегося за период, предшествовавший заключению данного соглашения [1, 56].

Одновременно с подписанием договора о торговом обороте между СССР и Эстонией был заключен конфиденциальный протокол. Согласно которому Эстония изъявила желание закупить и продать ряд товаров (табл. 1):

Таблица 1

## Статьи эстонского импорта и экспорта

| Импорт                                   |                    | Экспорт                                                       |                    |
|------------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------|--------------------|
| Наименование                             | Кол-во в тоннах    | Наименование                                                  | Кол-во в тоннах    |
| Бензин                                   | 7 000              | Молоко                                                        | 1 500 000 эст/крон |
| Керосин                                  | 21 000             | Сливки                                                        | 1 500 000 эст/крон |
| Смазочные масла<br>(веретенноеимашинное) | 3125               | Сыр                                                           | 100                |
| Нефть                                    | 3750               | Масло животное                                                | 100                |
| Мазут                                    | 850                | Свиньи                                                        | 75 000 голов       |
| Парафин                                  | 375                | Сульфитная и<br>сульфатная небеленая                          | 25 000             |
| Суперфосфат                              | 62 500             | целлюлоза                                                     |                    |
| Калийная соль                            | 1200               | Бумага разная<br>(ротационная, печатная,<br>писчая, товарная) | 1 850 000 эст/крон |
| Соль                                     | 17 500             | Товарные ж/д вагоны                                           | 1 250 000 эст/крон |
| Сельскохозяйственные<br>машины           | 600 000 эст/крон   | Сырые кожи                                                    | 1 500 000 эст/крон |
| Табаки                                   | 375                | Прочие товары<br>- в том числе дутое<br>стекло                | 300 000 эст/крон   |
| Автомобили                               | 115 шт.            |                                                               |                    |
| Профильное железо                        | 7 500              |                                                               |                    |
| Листовое железо                          | 2 500              |                                                               |                    |
| Жмыхи                                    | 3 750              |                                                               |                    |
| Сахар                                    | 12 500             |                                                               |                    |
| Разное техническое<br>оборудование       | 375 000 эст/крон   |                                                               |                    |
| Рожь                                     | 20 000             |                                                               |                    |
| Хлопок                                   | 3 500              |                                                               |                    |
| Прочие товары                            | 1 500 000 эст/крон |                                                               |                    |

Источник: Архив внешней политики России. Ф. 0154. Оп. 32. П.48.Д. 10. Лл. 24-25, 30-31. (ф. За – Эстония, д.135, 010)

Общая сумма импорта составила 21 миллион эстонских крон, а объем экспортируемых товаров достигал 18 миллионов эстонских крон [5, 170].

Следовательно, несмотря на то, что в 1939 г. внешняя политика СССР на прибалтийском направлении имела ярко выраженный оборонительный характер и в заключении договора о взаимопомощи был заинтересован Советский Союз, нельзя отрицать, что с экономической точки зрения он был выгоден в первую очередь Эстонии, которая и стала инициатором проведения торговых переговоров в Москве, поскольку советские поставки приносили эстонскому государству бесспорные экономические выгоды.

## ЛИТЕРАТУРА:

1. Варес П., Журьяри О. На чаше весов: Эстония и СССР, 1940 год и его последствия. Евроуниверситет.Таллинн,1999. 470 с.
2. Варес П., Осипова О. Похищение Европы, или Балтийский вопрос в международных отношениях XX века. Таллинн, 1992. 363 с.
3. Зубкова Е.Ю. Прибалтика и Кремль. 1940-1953. М., 2008. 351 с.
4. Лебедева Н. Присоединение Прибалтики и депортация накануне войны // Знание-сила. № 10. 2009. С. 50-55.
5. Файнштейн Г. Внешняя торговля в контексте рыночных реформ в малой открытой экономике: опыт Эстонии // Российский экономический журнал. 1997. № 4.

УДК 332.122

**Миндлин Ю. Б., Шедько Ю. Н.**

*Всероссийская государственная налоговая академия  
Министерства финансов РФ (Г. Москва)*

## **ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В ЭКОНОМИКЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

**Yu. Mindlin, Yu. Shed'ko**

*All-Russian State Tax Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation  
(Moscow)*

### **REGION'S POTENTIAL IN INNOVATIVE ECONOMY**

*Аннотация.* Рассмотрены теоретико-методологические вопросы формирования и использования экономического потенциала региона. Анализируются структура и факторы, влияющие на эффективное использование экономического потенциала региона. Определены основные направления повышения эффективности использования экономического потенциала Московской области. Установлено, что реализация инновационного потенциала региона зависит от системного взаимодействия комплекса условий и факторов, ускоряющих инновационные процессы.

*Ключевые слова:* регион, региональная экономика, экономический потенциал, социально-экономическое развитие региона.

*Abstract.* The article is devoted to theoretical and methodological issues of forming and using the economic potential of the region. It examines the structure and the factors influencing the efficient use of the region's economic potential. The main directions of economic efficiency potential of the Moscow region were determined. It was established that the implementation of the innovative potential of the region depends on systemic interaction of a complex of conditions with the factors accelerating innovative processes.

*Key words:* region, region economy, economic potential, social and economic development of the region.

Понятие «потенциал» (от латинского слова *potentia* – возможность, мощь) обозначает «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [2]. Авторы придерживаются классического подхода, согласно которому экономический потенциал региона представляется как:

- источник роста национального дохода и экономической мощи;
- результат развития производительных сил общества;
- показатель максимальных производственных возможностей территории;
- средство удовлетворения общественных потребностей;
- важнейший фактор роста национального богатства;
- критерий оптимальности планов производства материальных благ, использования ресурсов и национального богатства [4].

Таким образом, под экономическим потенциалом региона в работе понимаются общие возможности региональной экономической системы по максимально эффективному и пол-

ному использованию имеющихся материальных и иных ресурсов в процессе производственных и общественных отношений в определенный период времени. Для оценки объемов экономического потенциала целесообразно выделить такие понятия, как используемый и неиспользуемый экономический потенциал. Первый можно отождествлять с экономическими ресурсами региона и оценивать через их объем, отражаемый в финансовом балансе региона. Неиспользуемая часть экономического потенциала связана с оценкой той части ресурсов региона, которая только может быть вовлечена в оборот в течение определенного периода времени, т. е. это нереализованная часть экономического потенциала. Рассмотрим структуру экономического потенциала региона по его составляющим.

1. Природно-ресурсный потенциал представляет собой возможность вовлечения естественных ресурсов в хозяйственную деятельность с целью производства благ. Природно-ресурсный потенциал определяется совокупностью всех видов природных ресурсов, в настоящее время известных и использование которых, в обозримом будущем, возможно по техническим критериям. Природный потенциал региона оказывает существенное влияние на его рыночную специализацию и определяет место в территориальном разделении труда. Состав, величина потенциала, значимость отдельных видов ресурсов со временем меняются, поэтому их оценка всегда исторически относительна и не всегда точна. При оценке природных ресурсов важно учитывать, что их рыночная оценка колеблется по времени и зависит от спроса и предложения на рынках. С точки зрения способности приносить доход для оценки природных ресурсов может быть использован рентный подход.

2. Трудовой потенциал региона – это обобщающая характеристика количества, качества и меры совокупной способности к труду, которыми располагает его трудоспособное население при данном уровне состояния экономики, развития науки и техники,

образования и т. п. Содержание трудового потенциала региона образуют медико-демографические, духовно-интеллектуальные и экономические компоненты: здоровье, нравственность, творческий потенциал, образование, профессионализм. Специфика оценки трудового потенциала конкретного региона определяется сложившимся разделением труда, специализацией производства, конкретной демографической ситуацией, национальными особенностями, традициями.

3. Производственный потенциал характеризует общие потенциальные производственные возможности региона. При этом следует учитывать отраслевую структуру основных производственных фондов и их распределение по формам собственности. Количественная характеристика производственного потенциала региона (стоимость основных производственных фондов) не может дать полного представления о его реальном состоянии и потому должна быть дополнена его качественными характеристиками и, в частности, степенью изношенности основных фондов. Анализ производственного потенциала региона не должен быть только срезом его определенного статистического состояния, его необходимо дополнить динамическими изменениями за определенные промежутки времени (желательно за пять-десять лет).

4. Инвестиционный потенциал. С производственным потенциалом тесно связан инвестиционный потенциал. Уровень инвестиций оказывает прямое влияние на ввод производственных мощностей, на рост и обновление основных фондов и на темпы экономического развития. Инвестиционный потенциал отражает степень возможности вложения средств в активы длительного пользования, включая вложения в ценные бумаги с целью получения прибыли или иных народнохозяйственных результатов.

5. Финансовый потенциал. Финансовый потенциал региона – это возможность привлечения и перераспределения финансовых ресурсов между составляющими экономического потенциала с целью повышения эффективности производства благ.



6. Инновационный потенциал. Инновационный потенциал региона – это способность хозяйственного комплекса субъекта РФ разрабатывать, производить и распространять новые конкурентоспособные виды продукции и услуг, технологий, форм и методов организации производства и труда, а также эффективно использовать научно-технические и организационные разработки в совершенствовании материально-технической базы регионального производства. Формирование и использование инновационного потенциала региона определяется инновационной политикой региона (табл. 1). Реализация инновационного потенциала региона зависит от системного взаимодействия комплекса условий и факторов, которые ускоряют инновационный процесс, начиная от научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок заканчивая массовым производством продукта или применением инновационной технологии. Инновационный потенциал выражается в уже существующих инновационных проектах, которые находятся на завершающих стадиях развития, в проектах на стадии НИОКР, в будущих перспективах, выраженных в научных и производственных кадрах, а главное, в инфраструктуре, которая является связующим звеном между всеми

составляющими, основой роста и развития инновационной деятельности.

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность региональных научных центров, предприятий, организаций и учреждений, видов их деятельности, которые обеспечивают последовательное создание нововведений, начиная от разработки и кончая продвижением на рынке инновационного продукта в области техники, технологии, организации труда и управления [1]. В условиях инвестиционных ограничений общий эффект от внедрения инноваций в регионе зависит от распределения ресурсов между прямыми инновационными проектами и проектами, направленными на создание и развитие инновационной инфраструктуры региона. Инновационная инфраструктура органически входит в единый инфраструктурный комплекс страны, включающий такие компоненты, как производственно-хозяйственная, социальная, рыночная, институциональная, информационная инфраструктуры.

Следует отметить, что регионы РФ весьма различаются по уровню формирования и использования инновационного потенциала. Инновационная активность в регионах-локомотивах представлена в табл. 2.

Таблица 1

**Регулирующие и стимулирующие функции инновационной политики региона**

|          | Инновационная политика региона                                                               |                                    |                                                                               |                                                |                        |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------|
| Проблема | Формирование долгосрочных конкурентных преимуществ                                           | Развитие инновационного потенциала | Стимулирование и поддержка инновационных процессов                            | Создание благоприятного инновационного климата |                        |
| Методы   | Прямого воздействия                                                                          |                                    | Косвенного воздействия                                                        |                                                |                        |
| Формы    | Организационно-административные                                                              | Программно-целевые                 | Нормативно-правовой механизм                                                  | Финансово-кредитный механизм                   | Мотивационный механизм |
| Оценка   | Признание вклада инфраструктуры инновационного развития в общеэкономическое развитие региона |                                    | Признание социального статуса инновационного развития в общественном сознании |                                                |                        |

Источник: [3].

Таблица 2

**Удельный вес организаций, осуществлявших  
инновационную деятельность, в общем числе организаций, процентов <sup>1)</sup>**

| Регионы                 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Российская Федерация    | 8,8  | 8,5  | 9,0  | 9,5  | 9,6  | 9,7  | 9,9  | 10,0 | 9,4  | 9,3  |
| Московская область      | 10,9 | 10,9 | 10,9 | 11,8 | 10,8 | 10,0 | 8,7  | 9,1  | 7,6  | 6,8  |
| г. Москва               | 17,6 | 11,0 | 16,4 | 15,4 | 18,1 | 17,6 | 14,9 | 12,6 | 14,9 | 14,1 |
| Ленинградская область   | 4,1  | 6,0  | 6,5  | 6,0  | 5,8  | 6,9  | 8,8  | 6,7  | 5,6  | 8,6  |
| г. Санкт-Петербург      | 8,9  | 11,3 | 10,9 | 12,0 | 11,5 | 12,7 | 14,1 | 13,1 | 12,5 | 14,0 |
| Краснодарский край      | 5,9  | 5,4  | 4,1  | 2,9  | 3,9  | 4,1  | 7,5  | 7,9  | 6,8  | 5,4  |
| Республика Башкортостан | 6,7  | 6,6  | 6,2  | 11,4 | 6,1  | 8,0  | 7,9  | 11,7 | 12,6 | 13,4 |
| Республика Татарстан    | 13,4 | 9,6  | 12,6 | 12,7 | 15,9 | 12,7 | 12,8 | 14,1 | 14,3 | 14,5 |
| Пермский край           | 28,2 | 26,2 | 29,9 | 29,3 | 27,6 | 33,2 | 26,1 | 23,2 | 26,4 | 23,7 |
| Свердловская область    | 11,3 | 8,8  | 14,8 | 18,1 | 17,5 | 18,3 | 14,6 | 14,3 | 13,3 | 12,9 |
| Красноярский край       | 3,7  | 2,8  | 4,3  | 5,3  | 5,7  | 6,7  | 8,0  | 12,3 | 14,0 | 12,2 |

<sup>1)</sup> До 2006 г. – число организаций осуществлявших технологические инновации.

В мировой практике существуют различные способы активизации и совершенствования инновационной среды региона: формирование в регионе развитой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, региональные инновационные фонды), создание сети трансферта технологий (пропаганда результатов инновационной деятельности и распространение инноваций за пределами регионов), прямая и косвенная финансовая поддержка инновационных проектов, кластерный подход в реализации инновационной политики. Экономическое развитие по типу техноэкополисов и технопарков превращает периферийные области с относительно отсталой экономикой в высокоразвитые регионы, обеспеченные высокими технологиями в разных сферах промышленного и сельскохозяйственного производства, транспорта, связи. При этом инновационные структуры и экономические кластеры позитивно влияют на формирование региональной инфраструктуры и являются катализаторами повышения не только социально-экономического потенциала региона, но и реального повышения качества жизни его населения.

7. Информационный потенциал. Информационные ресурсы являются важнейшим компонентом экономического потенциала региона и обладают спецификой своего воспроизводства и экономической оценки. К информационным ресурсам относятся накопленные знания, которые отделились

от человеческих субъектов экономической деятельности и приобрели относительную автономность в качестве элемента экономического потенциала региона (патенты, лицензии, накопители информации в библиотеках, информационно-вычислительных центрах, ноу-хау и т. д.).

8. Интеллектуальный (образовательный) потенциал включает в себя:

- уровень образования (количество накопленных лет образования, процент грамотности населения, численность лиц, имеющих среднее и высшее образование, количество учащихся, студентов и аспирантов);
- качество образования;
- показатели развития образовательной сферы;
- уровень культурного развития.

Выделим основные группы факторов, под действием которых формируется экономический потенциал:

- производственно-технические факторы (чем выше в общественном производстве удельный вес относительно инертных материальных ресурсов, тем медленнее осуществляется процесс экономической трансформации и тем более остро проявляется проблема переориентации имеющихся в распоряжении общества ресурсов на достижение целей трансформации);

- природно-географические факторы (данные факторы определяют объективные возможности экономического роста региона на основе использования имеющихся на его

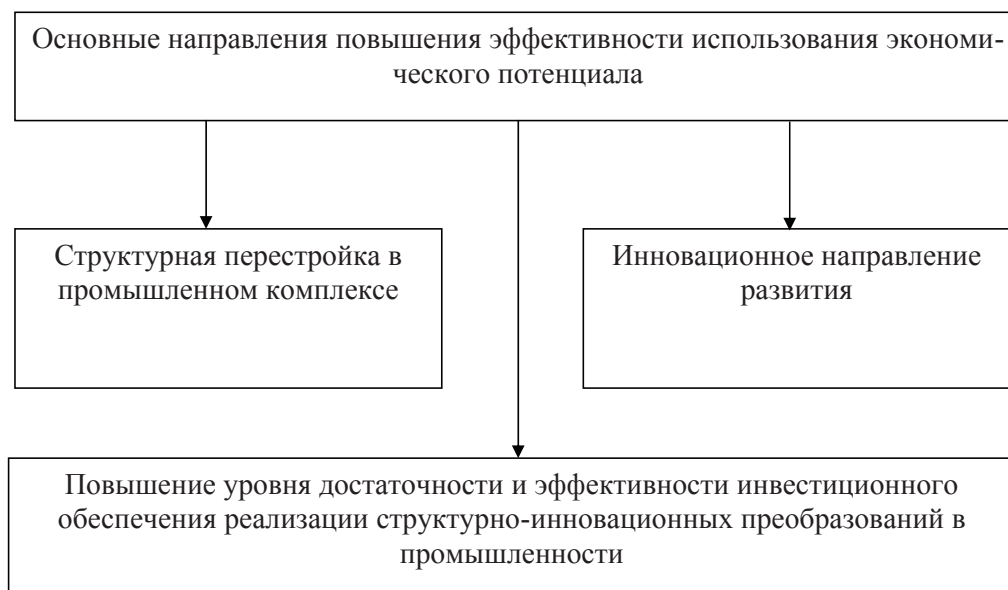


Рис. 1. Основные направления повышения эффективности использования экономического потенциала Московской области

территории природных богатств и полезных ископаемых, что обусловлено историческим и географическим аспектом);

– институциональные факторы (экономическая политика государства выступает главным институциональным фактором экономического потенциала, воздействующим на все другие факторы и создающим условия для их осуществления).

Проанализируем факторы, непосредственно влияющие на эффективное использование экономического потенциала такого региона, как Московская область. К числу данных факторов отнесем экономические, социальные, технологические (производственные), политические факторы. Рассматривая влияние *экономических факторов*, влияющих на использование экономического потенциала Московской области, отметим следующее. Низкий инвестиционный риск региона оказывает весьма положительное влияние. Этот фактор способствует экономическому росту в регионе и обеспечивает привлечение инвесторов для реализации различных проектов в экономику Московской области. Темпы роста промышленного производства региона демонстрируют, что экономика региона развивается, а не подвержена стагнации, что способствует привлече-

нию дополнительных инвестиций как в инфраструктуру потребительского рынка, так и в реальный сектор экономики. Высокая доля расходов бюджета области на социальное обеспечение и образование ведет, во-первых, к ускоренному развитию человеческого капитала региона, а, во-вторых, к поддержанию внутреннего спроса. Крайне негативное влияние оказывает высокая неравномерность размещения производств. В настоящее время имеются значительные диспропорции в равномерности размещения производств. В регионе имеются территории с достаточно высоким уровнем концентрации производства, и, вместе с тем, во многих муниципальных образованиях наблюдается их полное отсутствие, что обуславливает значительную контрастность в развитии.

Рассматривая влияние *социальных факторов*, влияющих на использование экономического потенциала Московской области, отметим, что основным положительным фактором является относительно высокий, по сравнению со среднероссийским, уровень платежеспособного спроса и расходов населения, а основным негативным фактором – сильное расслоение доходов населения.

Анализ влияния *промышленных факторов*, влияющих на использование экономическо-

го потенциала Московской области, показал, что сильная отраслевая специализация региона является существенным тормозом современного развития экономики. Весьма негативно влияют на развитие промышленного потенциала высокие цены на земельные участки. В этих условиях развитие могут получить только хозяйствующие субъекты, имеющие значительные финансовые ресурсы. Малый бизнес в видах экономической деятельности, в которых необходимо использовать объекты недвижимости, в связи с этим функционировать возможности не имеет. Также монополизированы строительство и производство строительных материалов.

Рассматривая влияние *политических* факторов, отметим, что на использование экономического потенциала Московской области весьма позитивное воздействие оказывает наличие программ развития экономики региона. В настоящее время Правительство Московской области активно разрабатывает и реализует различные программы, направленные на развитие всех сфер региона. Политика руководства Московской области, а также органов местного самоуправления всецело направлена на активное привлечение инвестиций в регион. Об этом свидетельствует низкий уровень законодательного риска в структуре инвестиционного риска региона, действия местной власти по информационному обеспечению развития области. Следует отметить значимость политических факторов *негативного влияния*, к которым относятся коррупция и отсутствие понимания налоговой культуры у населения.

Рассмотрение теории вопроса и анализ факторов позволяют определить основные направления повышения эффективности использования экономического потенциала Московской области и предложить конкретные мероприятия. *Комплекс мер по повышению эффективности использования экономического потенциала Московской области, обеспечивающий активизацию и развитие экономики региона, включает в себя, в частности: предложения по структурной перестройке экономики региона; предложения, направленные на повышение*

*уровня достаточности и эффективности инвестиционного обеспечения реализации структурно-инновационных преобразований в экономической системе региона; инновационное направление развития области.*

Таким образом, совокупный экономический потенциал можно определить суммой частных потенциалов, каждый из которых характеризуется определенными показателями. При этом экономический потенциал региона как система – это не простая сумма компонентов, но и связи, взаимодействия, которые обеспечивают целостность экономики региона. Экономический потенциал всегда больше суммы составляющих его частей в силу возникновения нового качества, обусловленного взаимодействием его элементов, а именно с учетом «синергетического эффекта», когда общий эффект от действия составляющих компонентов системы превышает величину, полученную путем прямого суммирования данных воздействий. При этом инновационный вектор формирования и использования экономического потенциала Московской области позволит не только более эффективно использовать имеющиеся в регионе ресурсы, но и обеспечит сдвиг кривой производственных возможностей, характеризующий переход региона на качественно новый уровень развития.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Абрамов Р.А. Диверсификация экономики регионов России на основе развития инновационных процессов: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Москва, 2010. 32 с.
2. Большая советская энциклопедия: [в 30-ти т.] Т. 29 / Гл. ред. А.М. Прохоров. М.: Советская энциклопедия, 1975. 948 с.
3. Закономерности и проблемы функционирования экономики Российской Федерации как системы взаимодействующих регионов: коллективная монография / Н.И. Лыгина, Е.В. Сибирская, О.А. Старцева и др.; Под общ. ред. проф. Е.В. Сибирской. СПб.: ИНФО-ДА, 2008. 256 с.
4. Coase R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics, v. 3, n°1. University of Chicago Press, 1960. Pp. 1-44.

УДК 330.163; 338.27

**Панов С.А., Романовский А.В., Шокин Я.В.**

*Международный университет природы, общества и человека «Дубна» (г.Дубна)*

**РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ  
БЛАГОСОСТОЯНИЯ НА ОСНОВЕ «ПИРАМИДЫ ПОТРЕБНОСТЕЙ»  
А. МАСЛОУ И ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОСЕТЕВЫХ  
МЕТОДОВ ВЫЧИСЛЕНИЙ**

**S. Panov, A. Romanovsky, Y. Shokin**

*International University of Nature, Society and Man "Dubna" (Dubna)*

**THE DEVELOPMENT OF AGGREGATED WELFARE INDICATOR  
BASED ON A. MASLOW'S CLASSIFICATION OF NEEDS  
AND NEURAL NETWORKS CALCULATING METHOD**

**Аннотация.** В статье анализируется современное состояние теорий благосостояния, кратко обосновывается теоретический подход авторов к проблеме разработки модели интегрального показателя благосостояния. За основу данного подхода берется широко известная классификация потребностей А. Маслоу, а обработку статистических данных предлагается проводить с помощью наиболее современных программных эмуляций нейронных сетей. Также в статье приводятся основные результаты пробных исследований в указанном направлении, которые дают предварительное подтверждение верности используемых в исследовании предпосылок.

**Ключевые слова:** потребности, благосостояние, интегральный показатель благосостояния, классификация потребностей А. Маслоу, нейронные сети

**Abstract.** The article examines the modern condition of welfare theories and substantiates in brief the authors' theoretical approach towards modeling the aggregated welfare indicator, which is based on A. Maslow's well-known classification of needs. The statistical data is supposed to be processed by the most updated computer neural networks emulators. The article presents the main results of preliminary research that prove the employed premises.

**Key words:** needs, welfare, aggregated welfare indicator, A. Maslow's classification of needs, neural networks.

В обосновании актуальности разработки интегрального показателя благосостояния населения, как представляется, нет необходимости. На протяжении последних, пожалуй, полутора сотен лет среди экономистов всех стран ведутся дискуссии относительно того, какие факторы являются ключевыми при оценке благосостояния общества и, соответственно, должны быть включены в некий агрегированный показатель. Ценность такого показателя для теоретической экономики не вызывает сомнений, поскольку он открывает целый ряд возможностей для анализа в следующих сферах экономики:

- оценка эффективности государственного управления экономикой;
- оценка эффективности частного инвестирования в крупных размерах;
- оценка динамики развития национального и регионального благосостояния;
- наконец, возможность прогнозирования кризисных явлений в экономике.



Указанные проблемы все шире обсуждаются учеными-экономистами, и их решение является предпосылкой для выработки эффективной стратегии развития общества.

Денежная единица использовалась в качестве измерителя благосостояния практически с момента появления самих денег, однако в качестве теоретического воззрения подобная практика сформировалась лишь в эпоху меркантилизма, в трудах таких представителей этой школы, как Т. Мен, Ж.-Б. Кольбер, А. де Монкретьен. В период развития классической школы политэкономии к оценке благосостояния постепенно стали добавлять категорию прибавочной стоимости как источника богатства (К. Маркс) [4]. Позже А. Пигу определил экономическое благосостояние как часть общего благосостояния, которая может быть измерена посредством денег. Однако уже с конца XIX в. интеллектуальный труд начал постепенно вытеснять из процесса создания прибавочной стоимости труд физический, что потребовало корректировки подходов к оценке показателей благосостояния. В частности, В. Парето и, позднее, П. Самуэльсон [14, 220], Дж. Хикс, К. Эрроу [13, 102-104] решали эту проблему введением в анализ функций общественного благосостояния и так называемых «правил компенсации», а также поиском алгоритмов принятия коллективных решений.

Наиболее ярким проявлением затруднений при построении интегрального показателя благосостояния, по-видимому, можно считать «теорему Эрроу» о невозможности «коллективного выбора», сформулированную американским экономистом Кеннетом Эрроу в 1951 г. Ее смысл состоит в том, что в рамках ординалистского подхода не существует метода агрегирования индивидуальных предпочтений для трех и более альтернатив, который удовлетворял бы некоторым вполне справедливым условиям и всегда давал бы логически непротиворечивый результат. Следует заметить, что в рамках кардиналистского подхода теорема Эрроу в общем случае не работает; однако, поскольку авторы являются последовательными представителями

ординализма, налицо задача поиска путей преодоления данного парадокса в условиях ординалистского выбора.

В последние 40-50 лет, вместе с утверждением идеи социального контроля, регулируемого развития, в понятие «благосостояние» ученые стали включать совокупность условий, определяющих качество жизни индивида. Этому вопросу посвящены работы таких исследователей, как Дж. Гелбрейт [1], У. Росту, Э. Тоффлер. Основной трудностью, с которой столкнулись все эти ученые, стало измерение «качества жизни» населения. Ведь если экономическая эффективность системы может быть оценена с помощью целого ряда показателей, таких, как прирост ВВП, норма прибыли, ценовые индексы, фондовые индексы и т. д., то качество жизни и общественного прогресса не поддается прямому подсчету. Прибегать же к экспертным оценкам при решении подобных задач нежелательно из соображений обеспечения достоверности научного знания.

В этой связи нельзя не упомянуть о разработке замечательного российского ученого Г.А. Гольца (1933-2009), который предложил в своей работе «Культура и экономика России за три века, XVIII-XX вв.» методику расчета так называемого «показателя самооценности жизни» [2, 43-47]. Также рассматриваемой в настоящей статье проблематикой занимались такие выдающиеся российские ученые, как Л. Абалкин, А. Некипелов, А. Рубинштейн, С. Айвазян, А. Белоусова, Н. Римашевская и многие другие.

Сведение в едином агрегированном индикаторе всех основных факторов благосостояния очень существенно расширяет диапазон возможностей планирования и прогнозирования экономического развития на макроуровне, а, кроме того, позволяет применять в данных целях значительно более разработанные и достоверные методы оптимизации<sup>1</sup>.

Возвращаясь к «теореме Эрроу», попробуем сформулировать способ преодоления этой

---

<sup>1</sup> Поскольку широко известно, что методы монокритериальной оптимизации являются на порядок менее трудоемкими и дают значительно более достоверные результаты, нежели методы многокритериальной оптимизации.

парадоксальной ситуации. С учетом всех трудностей, выявленных при попытках решения аналогичных задач рядом отечественных и зарубежных ученых, и не претендуя на некий универсальный результат, предложим альтернативный способ решения данной задачи.

Данный способ базируется на двух предположениях:

1) совокупные предпочтения индивидов, населяющих некоторый регион, достаточно хорошо могут быть представлены с помощью удовлетворенности потребностей, ранжированных по А. Маслоу;

2) при современном уровне развития информационных и исследовательских технологий наилучшим инструментом агрегирования отдельных потребностей можно считать нейросетевые методы моделирования при использовании искусственных нейронных сетей различной архитектуры.

Напомним, что американский ученый Авраам Маслоу выделил в 1950-е гг. ряд независимых уровней потребностей, который позднее стали называть «пирамидой потребностей Маслоу», а также принцип их удовлетворения, который сводится к следующему: «потребности  $n$ -го уровня могут быть удовлетворены лишь после того, как будут удовлетворены потребности всех нижележащих уровней, то есть с 1-го по  $(n-1)$ -ый»<sup>1</sup>. В рамках описываемого исследования авторами предпринята попытка, во-первых, лишь раз проверить с помощью современных методов истинность данного утверждения (как станет видно ниже, первый результат оказался положительным); во-вторых, использовать данную классификацию потребностей как отправную предпосылку для построения интегрального показателя благосостояния общества.

В рассматриваемом исследовании использовались следующие уровни потребностей:

1) физиологические (голод, жажда, половое влечение и т. д.);

2) экзистенциальные (потребности в безопасности существования, комфорте, достоянии условий жизни);

3) социальные (социальные связи, общение, привязанность, забота о другом и внимание к себе, совместная деятельность);

4) престижные (самоуважение, уважение со стороны других, признание, достижение успеха и высокой оценки, служебный рост);

5) духовные (познание, самоактуализация, самовыражение, самоидентификация) [6].

Подобный подход позволяет обойти стороной главную трудность всех аналитических задач в области теории благосостояния, а именно – проблему невозможности непосредственного измерения показателей самого благосостояния, как выше уже упоминалось. Важно подчеркнуть, что в качестве основной задачи в данном случае выступает задача выявления с помощью нейросетевых технологий формы и степени влияния на уровень благосостояния таких общепринятых макроэкономических факторов, как темп роста ВВП, индексы цен, уровень безработицы, фондовые индексы, оборот торговли, общий объем финансовых операций и т. п. Однако для решения этой задачи необходимо сформировать некий эталон для обучения нейронной сети любой архитектуры, который по сути как раз и должен представлять собой интегральный показатель уровня благосостояния экономической системы (национальной экономики или экономики региона). Поскольку круг такого анализа замыкается сам на себя, предложено на первом этапе в качестве промежуточного «обучающего критерия» для нейронной сети использовать такой очевидный показатель благосостояния, как степень удовлетворения в системе тех или иных потребностей, ранжированных по А. Маслоу. В качестве конечного результата подобный показатель рассматривать нельзя, так как он не отражает массы нюансов общественного выбора конкретной системы по поводу различных благ; однако использование его как промежуточного эталона для «нащупывания» нейронной сетью связей между макроэкономическими параметрами

<sup>1</sup> Нужно заметить, что существует также вторая, более поздняя версия классификации потребностей, в которой выделяется не 5, а 7 уровней; в нашем исследовании для начала решено было взять за основу первый вариант.

и обобщенным показателем уровня благосостояния вполне допустимо.

Выбор в качестве основного инструмента анализа программных продуктов, эмулирующих поведение биологических нейронных сетей, объясняется целым рядом преимуществ последних по сравнению со многими другими методами анализа. Коротко перечислим основные из указанных преимуществ:

- общепризнанным в современной науке является тот факт, что нейронным сетям нет равных в решении задач распознавания образов (в основном в математическом значении понятия «образ»);

- процесс работы исследователя с нейронной сетью значительно упрощен, поскольку нейронная сеть не требует для решения каждой конкретной задачи построения отдельного алгоритма; искусство аналитика проявляется здесь, в первую очередь, в подборе пороговой функции (если требуется) и архитектуры самой сети;

- параллельная работа очень большого числа простых вычислительных устройств позволяет нейронной сети обеспечивать огромное быстроедействие;

- нейронные сети способны к обучению, которое осуществляется с помощью настройки параметров сети и т. д.

Ранее авторами уже подчеркивались перспективы развития данного направления экономической науки и, в частности, той ее формы, которую в последнее время принято называть «нейроэкономикой» [7].

Итак, программа исследования состоит из двух основных этапов:

- 1) разработка модели интегрального показателя интенсивности удовлетворения потребностей в экономической системе на основе «пирамиды потребностей» А. Маслоу;

- 2) разработка модели интегрального показателя благосостояния на основе модели, полученной на первом этапе.

На первом этапе строится нейронная сеть в виде многослойного перцептрона с одним скрытым слоем, задача которой – обучиться распознавать вид зависимости выходного сигнала (оценка уровня социальных настро-

ений, см. ниже) от ряда (было использовано 16 штук) факторных признаков, характеризующих интенсивность удовлетворения потребностей различных уровней, ранжированных по А. Маслоу. При этом критерием наилучшего результата является минимизация суммы квадратов ошибок (отклонения прогнозной функции, подбираемой сетью, от заданного выходного вектора) методом сопряженных градиентов. В конечном итоге нейронная сеть возвращает веса каждого из заданных факторных признаков, сгруппированных по уровням потребностей, определяющие вид искомой зависимости.

На втором этапе предварительно полученные значения интегрального показателя интенсивности удовлетворения потребностей используются в качестве обучающей выборки, причем задачей второй нейронной сети служит распознавание влияния ряда традиционных макроэкономических показателей (темпы роста ВВП, индексы цен, уровень безработицы и т. д.) на показатели интенсивности удовлетворения потребностей каждого уровня.

Статистика удовлетворенности потребностей членов общества в явном виде не ведется, однако информацию подобного рода нетрудно получить из статистических оценок объемов благ (как материальных, так и нематериальных), посредством которых удовлетворяются потребности каждого уровня. При этом для разрабатываемой модели ключевым моментом является не столько **степень удовлетворенности** человеческих потребностей, сколько **распределение в человеческой деятельности внимания**, которое уделяется удовлетворению каждой из потребностей. Другими словами, нас интересовали не относительные показатели удовлетворенности, а распределение материальных и нематериальных благ, производимых обществом и экспортируемых, по видам потребностей. Нужно отметить, что на первом этапе в качестве обучающего критерия в исследовании пришлось использовать экспертные оценки уровня социальных настроений в обществе (для этого были задействованы усреднен-

ные данные «Левада-центра» по России за 24 квартала с 2005 по 2011 г/), однако эта вынужденная мера не снижает научной ценности модели, поскольку служит лишь способом формализации и облечения в конкретные цифры данных, достаточно очевидных для любого аналитика в данной области.

**Модель нейронной сети для формирования интегрального показателя интенсивности удовлетворения потребностей**

Используемые программные средства: Microsoft Excel; Neural Package; Deductor.

Размерность пространства входных сигналов: 16 факторов (данные по 24 наблюдениям) для первого слоя, 5 – для второго/

Число слоев сети: 2/

Функция активации: линейная/

Метод минимизации ошибки: метод сопряженных градиентов/

Поскольку формат статьи не позволяет привести подробные выкладки по работе нейронной сети, укажем основные результаты процесса вычислений.

На первом шаге вычислений нейронная сеть подобрала для каждого из векторов входного сигнала синаптические веса, минимизирующие итоговую ошибку методом сопряженных градиентов. Далее с учетом полученных весов были получены взвешенные величины, характеризующие общую интенсивность удовлетворения каждой из групп потребностей (при этом 16 исходных факторов были сгруппированы в 5 уровней).

На втором этапе нейронная сеть подобрала по аналогичному алгоритму синаптические веса для каждого из пяти уровней потребностей.

Ниже приводится перечень базовых уровней потребностей и соответствующих им 16-ти исходных факторов, в качестве которых использовались отдельные макроэкономические параметры:

1. физиологические потребности (голод, жажда, половое влечение и т.д.):

- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
- рыболовство, рыбоводство

– производство и распределение электроэнергии, газа и воды

– налоги на продукты

2. экзистенциальные потребности (безопасность существования, комфорт, постоянство условий жизни):

– добыча полезных ископаемых

– обрабатывающие производства

– строительство

– оптовая и розничная торговля; ремонт

– операции с недвижимым имуществом

– здравоохранение и предоставление социальных услуг

– государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование

– предоставление прочих услуг

3. социальные потребности (социальные связи, общение, совместная деятельность):

– транспорт и связь

4. престижные потребности (самоуважение, уважение со стороны других, признание, достижение успеха, служебный рост):

– гостиницы и рестораны

– финансовая деятельность

5. духовные потребности (познание, самоактуализация, самовыражение, самоидентификация):

– образование

В результате для каждого из уровней потребностей были получены следующие веса:

0,9722 (физиологические потребности);

1,6504 (экзистенциальные потребности);

0,2601 (социальные потребности);

0,2234 (потребности в уважении со стороны окружающих);

0,1577 (духовные потребности).

Таким образом,

$$Y = 0,9722X_1 + 1,6504X_2 + 0,2601X_3 + 0,2234X_4 + 0,1577X_5,$$

где  $Y$  – экспертная оценка уровня делового оптимизма;  $X_i$ ,  $i = 1, 2, 3, 4, 5$  – интенсивность удовлетворения потребностей  $i$ -го уровня.

Выводы, которые можно сделать из приведенных результатов, сводятся к следующему:

1) полученная функция может быть использована для настройки и обучения нейронной сети при решении задачи фор-



мирования интегрального показателя благосостояния;

2) существенное сокращение весов уровней потребностей, начиная со второго, говорит о справедливости основной гипотезы А. Маслоу: потребности более высоких уровней становятся насущными лишь после того, как удовлетворены потребности всех нижележащих уровней. Кроме того, цифры иллюстрируют тот факт, что в России наиболее насущными потребностями в последние годы являются потребности в безопасности существования, комфорте и постоянстве условий существования; при этом следует делать поправку на то, что в расчетах использовались данные за сравнительно небольшой отрезок времени.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Гэлбрейт, Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт. М.: Прогресс, 1979. 480 с.
2. Гольц, Г.А. Культура и экономика России за три века, XVIII-XX вв. Том 1: Менталитет, транспорт, информация (прошлое, настоящее, будущее). Сибирский хронограф. Новосибирск: 2002. 535 с.
3. Гринберг, Р.С., Рубинштейн, А.Я. Экономическая социодинамика. М.: Институт соц. экономики, 2000. 278 с.
4. Маркс К. Теория прибавочной стоимости (IV часть «Капитала»). Ч.1[Текст] / М., Политиздат, 1978. 478с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки : Пер.с англ. Т.2 / Маршалл Альфред. М.: Прогресс; Универс, 1993.
6. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 478 с.
7. Романовский А.В., Шокин Я.В. Нейроэкономика и ее интеграция в экономическую науку. № 4, 2010. С.42-45.
8. Сланевская Н.М. Использование новых социальных дисциплин на базе нейронауки для проектирования социально-экономического развития и улучшения качества государственного управления // Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, инновационного и технологического развития России», Пятая Всероссийская научно-практическая конференция 28-29 мая 2009: Сборник научных трудов ИНИОН РАН / под ред. Ю.С. Пивоварова. М., 2009. Ч. 2, С. 95-100.
9. Стаховская Н.С. О структурном и функциональном статусе культуры в социальной системе // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 2001 / Под ред. Д.М. Гвишиани, В.Н. Садовского и др. М.: Едиториал УРСС, 2003. 400 с.
10. Тоффлер Э. Третья волна: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. 776, [8] с.
11. Трофимов Г.Ю. Экономика и нейронаука – на пути синтеза // Экономика и математические методы. № 4, 2006. С. 3-16.
12. Шокин Я.В. К вопросу построения модели универсальной стоимости. Сборник докладов Третьей международной конференции «Россия: тенденции и перспективы развития», секция «Экономическая наука и экономическая политика в современной России». М.: ЦЭМИ РАН, 2002. С. 137-143.
13. Эрроу К.Д. Информация и экономическое поведение / Эрроу Кеннет Джозеф; Пер. с англ. Н. Мильчаковой // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 98-107.
14. Samuelson P. Foundations of Economic Analysis. Cambr., 1947.
15. Smith V.L. Economics in the Laboratory. // The Journal of Economic Perspectives. Winter, 1994. Vol. 8. N 1. P. 113-131.
16. Zak P. "Introduction" in Moral Markets. The Critical Role of Values in the Economy. Ed. Paul Zak, Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2008. Pp. XI –XXII.



УДК 336.767.017.2

**Поповиченко М.И.**

*Российский университет дружбы народов (г. Москва)*

## **МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ ЭФФЕКТИВНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ**

**M. Popovichenko**

*People's Friendship University of Russia (Moscow)*

### **EFFECTIVE TRADING SYSTEM DEVELOPMENT METHOD**

**Аннотация.** Рассмотрены проблемы эффективного управления капиталом на фондовом рынке посредством создания и внедрения эффективных торговых систем. Доказывается необходимость применения торговых систем для успешной работы на фондовом рынке, последовательно описываются шаги по разработке торговой системы и её тестированию. Приведён практический пример одной из методик по оценке эффективности торговой системы, проведён сравнительный анализ трёх систем различных типов на примере акции компании Microsoft.

**Ключевые слова:** рынок ценных бумаг, акции, доходность, эффективная торговая стратегия, торговый план, технический анализ, торговые сигналы, коэффициент Шарпа.

**Abstract.** The article deals with the problems of effective management of capital in the stock market through creation and implementation of efficient trading systems. The article proves the necessity of trading systems using for successful work in the stock market and describes the stages of developing and testing trading systems. The author summarizes the results of one method testing to assess the effectiveness of a trading system and presents a comparative analysis of three different types of trading systems based on Microsoft company actions.

**Key words:** stock market, shares, yield, effective trading strategy, trading plan, technical analysis, trading signals, the Sharp ratio.

С момента кризисного обрушения рынков в 2007-08 гг. на всех фондовых площадках наблюдается стабильный рост восстановления торгов: объём торгов на NYSE в 2010 г. вырос на 13%, рыночная капитализация компаний выросла на 18%, соответственно выросли и средние выплачиваемые дивиденды [3]. Российские индексы в среднем в 2010 г. выросли на 22%. Эти факты привели к росту интереса инвесторов к работе на финансовых рынках. В последние годы можно наблюдать значительный приток активных игроков на мировых фондовых рынках, чему способствует также рост финансовой просвещённости населения, активная работа брокерских домов по привлечению клиентов, улучшение финансовой инфраструктуры. По статистике ММВБ и РТС, на конец 2010 г. участниками рынка ценных бумаг в России являлись 710 тыс. человек, из них активными – 197 тыс. трейдеров (прирост около 7% в год). Главной мотивирующей силой притока новых участников на биржу была и есть возможность получения значительной прибыли «без затраты больших усилий». Однако из статистики следует, что приблизительно 80% участников торгов показывают убыток или доходность ниже среднерыночной, 13% – демонстрируют такую же доходность, и лишь 7% получают доходность выше среднерыночной.

Представим среднерыночную доходность инвесторов в следующем виде:

$$Y = (\Delta MC + D - C) / (MC + Cash),$$

где Y - среднерыночная доходность инвесторов;

$\Delta MC$  - изменение капитализации компаний;

D - выплаченные дивиденды;

C – транзакционные издержки;

МС - капитализация компаний на начало отчетного периода;

Cash – сумма денежных средств инвесторов, не вложенная в ценные бумаги, но находящаяся на брокерском счёте.

Учитывая, что, как правило, C и Cash > 0, можно сделать вывод, что среднерыночная доходность большинства инвесторов не может быть выше средней доходности по рынку, т. е. в своей массе частные инвесторы всегда проигрывают рынку [1]. На рынке всегда присутствуют крупные институциональные инвесторы, играющие особую роль. Они обладают рядом преимуществ перед частными инвесторами: за счёт больших оборотов платят низкие комиссионные, пользуются услугами лучших аналитиков, имеют возможность влиять на рынок, имеют доступ к закрытой и самой свежей информации, помимо этого у них существуют возможности для хеджирования и спекуляций деривативами. Также у трейдеров крупных инвесторов есть несколько преимуществ: психологическое – они рискуют не своими деньгами, дисциплинарное – они торгуют в жёстких рамках установленных значениями торговых показателей (предельная потеря в месяц, предельная сумма риска и т. д.). [5, 70]. Естественно, что большая часть прибыли приходится именно на таких финансовых гигантов. Но даже в этих условиях частный инвестор способен «отхватывать свой кусок», имея ряд конкурентных преимуществ: отсутствие необходимости управления большим количеством персонала (отсутствие управленческих рисков и затрат), возможность торговать в наилучшие моменты, а в остальное время находиться вне рынка. Однако ни один участник фондового рынка, будь он профессиональным участником или частным инвестором, не способен успешно торговать на рынке длительное время без использования эффективной торговой системы и строгого следования её правилам.

Надо заметить, что в некоторых источниках происходит смешение понятий «торго-

вая система» и «торговая стратегия». На наш взгляд, следует чётко разделять эти понятия, т. к. торговая стратегия гораздо сложнее: она включает в себя комплекс торговых систем, глубокий фундаментальный и технический анализ, чёткую постановку целей и задач, как правило, рассчитана на долгосрочный период. Торговая система, в свою очередь, – это свод чётких и однозначных правил, алгоритм действий, в соответствии с которым необходимо совершать сделки на фондовом рынке. Под эффективной торговой системой мы понимаем такую систему, которая показывает оптимальную доходность при минимальном значении риска (волатильности). Для эффективной торговой системы должны быть определены несколько ключевых составляющих:

- принципы отбора источников информации и торгуемых инструментов;
- принципы фильтрации сигналов: как правило, ими являются совокупность значений инструментов технического анализа;
- система совершения сделок: составление торгового плана, определение ключевых показателей, сигналов;
- система самоконтроля: декларация правил торговли и неукоснительное следование им.

Рассмотрим в деталях каждую из этих составляющих.

1. Принципы отбора торгуемых инструментов индивидуальны у каждого игрока и зачастую формируются в результате длительных эмпирических наблюдений. Основными показателями при этом служат: цена, средние объёмы торгов, диапазон цен, текущий объём торгов, волатильность, ликвидность и др. Как правило, в каждой системе жёстко ограничиваются параметры акций, для торговли которыми она предназначена. Помимо этого важным фактором при отборе торгуемых инструментов является информационный фон. Не стоит забывать, что именно появление различного рода информации (финансовой, экономической, политической и даже прогноз погоды) приводит к движению цен на рынке, поэтому для наиболее точного анализа необходимо в полной мере

обладать последней информацией. Информационная перенасыщенность на фондовом рынке затрудняет процесс поиска необходимых данных, что придаёт ключевое значение правильному выбору источников информации и её фильтрации. Существует большое количество информационных ресурсов, позволяющих собрать необходимую для торговли информацию. Самыми популярными для работы на американском рынке акций являются: [finviz.com](http://finviz.com), [briefing.com](http://briefing.com), [bigcharts.com](http://bigcharts.com), [moneycentral.com](http://moneycentral.com), [marketwatch.com](http://marketwatch.com), [reuters.com](http://reuters.com) – они содержат актуальную информацию об эмитентах, основные финансовые новости, аналитику, предоставляют возможность использования технического анализа, фильтрации акций по заданным параметрам и прочее. На российском рынке также существуют подобные источники, как правило, это сайты крупных финансовых компаний, банков – участников фондового рынка, а также аналитических фирм.

2. Принципы фильтрации сигналов зачастую заложены в самой торговой системе. Существует множество индикаторов технического и фундаментального анализа, однако воспользоваться ими одновременно просто невозможно, к тому же они часто противоречат друг другу, давая ложные сигналы. На практике для своей системы стоит отобрать 3-4 показателя, которые оптимально взаимодействуют друг с другом. Большинство трейдеров считают, что важнейшими показателями (и по сути единственными необходимыми) являются объём торговли и цена, а все остальные лишь дополняют их показания. Из наиболее широко используемых сигналов можно выделить следующие: пересечение графика цены и скользящей средней (Moving Average), пересечение быстрой и медленной скользящих средних (например, MA10 и MA20), пробитие или отбитие цены от уровня поддержки/сопротивления, уровни Фибоначчи, полосы Боллинджера, значение показателя RSI и многие другие. О конкретном использовании этих и других инструментов можно прочесть в многочисленных книгах по техническому анализу.

3. Пожалуй, основным звеном в торговой системе является торговый план. Он должен устанавливать ключевые позиции, которых насчитывается три: первая – точка входа в рынок, т. е. совокупность значений показателей (сигналов), при которых трейдер должен заключать сделку; вторая – величина установки stop-loss – максимально возможная величина потери в одной сделке (максимально допустимый риск), поэтому по мере движения цены в нужном направлении stop-loss необходимо двигать вслед за ценой; третья – точка выхода из сделки, которой может быть установка лимитного ордера, установка точки take-profit (оптимального уровня возможной прибыли в данной сделке) или определение критериев разворота тренда для закрытия сделки. Расчёт данных величин также индивидуален для каждой торговой системы. Эти величины зависят от многих факторов: характеристик торгуемых инструментов, торговой стратегии, степени диверсифицированности портфеля и склонности трейдера к риску, рыночной конъюнктуры, опытности трейдера и т. д. Правильный расчёт данных показателей играет ключевую роль в успешности торговой системы.

4. Самоконтроль является важнейшим пунктом торговой системы, т. к. даёт ей возможность работать без вмешательства психологического фактора, увеличивая её эффективность. Поступками человека на бирже движут основные эмоции: надежда (на благополучный исход, удачу), страх (остаться в проигрыше), алчность (неумение вовремя зафиксировать прибыль) и отчаяние (неумение вовремя зафиксировать убытки). Именно они способны разрушить любую, даже самую удачную торговую систему. Таким образом, для эффективной работы системы необходимо максимально исключить из неё человеческий фактор, иначе она просто перестаёт быть системой, а превращается в «торговлю на эмоциях». Большинство опытных трейдеров считают, что торговля на фондовом рынке – это на 95% борьба со своей психологией.

Сами правила торговли могут варьироваться, однако в большинстве случаев все они включают в себя следующие обязательные ограничения:

1. обязательная установка stop-lossa в каждой сделке;
2. запрет на вход в рынок без чёткого сигнала системы;
3. необходимость ограничения убытков и фиксирования прибыли;
4. Возможность ведения торговли только по тренду («trend is your friend»).

Следует отметить, что некоторые трейдеры могут торговать и против тренда, однако это сверхрискованно, требует большого опыта, понимания рынка и крепкой силы воли - т. е. это является скорее единичными случаями и не может быть выделено как отдельная система, к тому же в подавляющем большинстве случаев это приводит к убыткам. Помимо этого после совершения каждой сделки необходимо проводить анализ своих действий, выявляя ошибки в сделках и прогнозах рынка, заносая результаты анализа в торговый журнал. Это необходимо для тренировки самодисциплины, усовершенствования системы в дальнейшем и улучшения результатов торговли.

Завершающим этапом формирования любой торговой системы является её тестирование. Тестирование помогает на начальном этапе определить слабые места системы, сопоставить эффективность разных систем. Третий закон теории рынков Чарльза Доу гласит: «Ключ к пониманию будущего кроется в изучении прошлого», а значит, для определения эффективности системы возмож-

но использовать ретроспективный анализ. Протестируем и проведём сравнительный анализ трёх готовых торговых систем одной международной финансовой компании, работающей на американском рынке акций. Все торговые системы подразделяются на три типа: торговля по тренду, торговля в коридоре, торговля диапазонов. Каждая из тестируемых нами систем относится к одному из трёх типов, формируя тем самым простую диверсифицированную торговую стратегию, что даёт управляющим капиталом данной компании самим выбирать, по какой системе торговать в тот или иной момент в зависимости от сигналов и конъюнктуры рынка. Таким образом, мы сможем сравнить эффективность торговых систем разных типов на заданном отрезке времени. Анализ эффективности данных торговых систем будем проводить на американском фондовом рынке. Причин этому несколько:

- выбранные нами модели были разработаны и применяются именно на американском рынке,
- российский рынок, в отличие от американского, характеризуется высокой степенью спекулятивных операций, информационной непрозрачностью, низкой ликвидностью отдельных отраслей, высокой волатильностью, малой диверсификацией отдельных отраслей, сравнительно небольшим количеством игроков и эмитентов. Всё это делает российский рынок труднопрогнозируемым и высокорискованным, в результате чего классические торговые системы показывают низкую эффективность на нём.

Таблица 1

Торговые план тестируемых торговых систем

| Название системы | Условия входа                                                                                              | Установка stop-loss                                                           | Установка take-profit                                                                                          |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| По тренду        | · Наличие тренда по скользящим средним (МА)<br>· Отбитие цены от уровня тренда (МА 10)                     | · Ниже уровня МА20 на 2 цента,<br>· max stop не более 1% от цены входа        | · В 2 раза больше, чем stop-loss (соотношение прибыль/убыток 2:1)<br>· Закрытие ½ позиции по достижении target |
| В канале         | После 5 точки отбития от линии канала, но не дальше, чем 5 центов от неё                                   | · Ниже границы канала на 2 цента,<br>· Max stop не более 1% от границы канала | На линии коридора канала                                                                                       |
| Пробитие уровня  | · Пробитие уровня сопротивления на больших объёмах торгов<br>· Ближайший уровень сопротивления не ближе 8% | На 1% ниже предыдущей свечи сопротивления                                     | · В 2 раза больше, чем stop-loss (соотношение прибыль/убыток 2:1)<br>· Закрытие ½ позиции по достижении target |

Протестируем следующие торговые системы:

В данном примере мы акцентировали внимание только на торговом плане, т. к. остальные показатели системы индивидуальны и не имеют количественной оценки, также мы не учитываем транзакционные издержки для упрощения расчётов. Для сравнительного анализа эффективности выбранных нами систем воспользуемся одним из самых распространённых коэффициентов оценки эффективности управления инвестиционным портфелем – коэффициентом Шарпа. Он измеряет избыточность доходности портфеля на единицу риска. В нашем примере используем его для количественной оценки эффективности торговой системы. Формула расчёта коэффициента Шарпа:

$$RVAR_p = \frac{ar_p - ar_f}{\sigma_p}$$

где  $ar_p$  – средняя доходность инвестиционного портфеля за выбранный временной интервал;

$ar_f$  – средняя доходность безрискового актива;

$\sigma_p$  – риск инвестиционного портфеля, выраженный как стандартное отклонение доходностей портфелей.

За среднюю доходность безрискового актива примем доходность 30-летней облигации американского казначейства, равную 4,44% годовых или 0,012% в день [2]. Для простоты анализа представим, что наш портфель содержит акции только одной компании. В качестве инструмента мы выбрали акцию компании Microsoft, т. к. она является достаточно ликвидной и устойчивой, а значит, хорошо подчиняется законам технического анализа. Это значит, что применительно к ней испытываемые системы должны работать наиболее эффективно (на 15.04.11 капитализация 213,17 млрд. \$, волатильность 1,41%, объём торгов 64,7 млрд. \$, корреляция с S&P500 0,726) [4]. Условия тестирования систем следующие: мы произвели внутрисуточную торговлю на 5-минутных графиках акциями компании Microsoft в течение 1 недели (5 торговых дней), после чего сравнили полученные показатели доходности и определили наиболее эффективную торговую систему согласно коэффициенту Шарпа. Тестирование проводилось с 11.04.11 по 15.04.11. В данный период наблюдался ярко выраженный нисходящий дневной тренд, поэтому по всем моделям совершались только короткие сделки.

Таблица 2

## Результаты тестирования торговых систем

| Даты торговых сессий                  | Доходность рынка (S&P500) | Доходность различных типов систем |          |                 |
|---------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|----------|-----------------|
|                                       |                           | По тренду                         | В канале | Пробитие уровня |
| 11.04.11                              | 0,35%                     | 1,64%                             | 0,61%    | 0,50%           |
| 12.04.11                              | 0,30%                     | 0,39%                             | 0,00%    | 0,12%           |
| 13.04.11                              | 0,04%                     | 0,23%                             | 0,51%    | 0,27%           |
| 14.04.11                              | 0,26%                     | -0,20%                            | 0,16%    | 0,31%           |
| 15.04.11                              | 0,06%                     | 0,32%                             | 0,12%    | 0,00%           |
| Средняя доходность                    | 0,20%                     | 0,48%                             | 0,28%    | 0,24%           |
| Стандартное отклонение ( $\sigma_p$ ) | 0,14%                     | 0,69%                             | 0,27%    | 0,19%           |
| Коэффициент Шарпа                     | 1,324                     | 0,673                             | 1,006    | 1,19            |



По результатам тестирования можно отметить, что все три системы показали доходность выше среднерыночной (0,2%). Самой неэффективной системой, согласно коэффициенту Шарпа, оказалась система «по тренду», несмотря на то, что она показала самую высокую доходность (0,48%). Это объясняется тем, что система обладает наибольшей волатильностью (изменение доходности от +1,64% до -0,2%), а следовательно, является самой рискованной. С другой стороны, система «по тренду» даёт возможность находить точки входа и выхода в рынок практически ежедневно, в то время как хорошие канал или пробитие уровня случаются реже, что заставляет оставаться вне рынка в некоторые дни – это видно на нашем примере. Следует отметить, что коэффициент Шарпа в данном конкретном случае показал, что все использованные нами системы показали эффективность ниже рыночной, т. е. можно сделать вывод, что при наличии хорошего тренда на рынке наиболее эффективной стратегией поведения является совершение минимального количества сделок и долгое нахождение в рынке. Также стоит отметить выявившуюся обратную зависимость доходности и эффективности: чем более доходна система, тем она более рискованна, а значит, менее эффективна. Данная методика не претендует на выявление абсолютных параметров эффективности торговых систем, однако применима для сравнительного анализа их эффективности. Конечно, для получения объективного результата тестирование необходимо проводить на гораздо более длительном отрезке времени, однако мы сумели продемонстрировать один из возможных алгоритмов сравнения торговых систем. Следует также отметить, что ретроспективное моделирование практически всегда показывает наилучший вариант торговли, т. к. отсутствует психологический фактор: инвестору уже известно поведение рынка в будущем и он подсознательно оптимизирует свои решения. Таким образом, обычно на практике система показывает результаты в разы хуже, чем во время тестирования.

В заключении хочется остановиться на ключевых моментах:

1. в условиях жёсткой конкуренции и присутствия на рынке крупных институциональных инвесторов успешная торговля на фондовом рынке невозможна без использования эффективной торговой системы;

2. разработка эффективной торговой системы состоит из нескольких последовательных шагов: выбор инструментов торговли и источников информации, выбор инструментов анализа и принципов фильтрации их значений (сигналов), составление торгового плана, разработка системы самоконтроля, тестирование системы;

3. перед применением торговой системы на практике необходимо провести тестирование системы с использованием исторических данных. Одними из способов оценки эффективности является вычисление коэффициента Шарпа тестируемой системы и его сопоставление коэффициентом Шарпа рынка или других систем. Если К Шарпа вашей системы окажется ниже, скорее всего, она нуждается в доработке.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Астапов А. Кто выигрывает на фондовом рынке? [электронный ресурс] //bankir.ru. [04.10.10] URL: <http://bankir.ru/publication/article/6541069> (дата обращения 13.04.11).
2. Данные по государственным ценным бумагам США агентства Bloomberg [Электронный ресурс] // Market data. Government bonds.US. [2011]. URL: <http://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us/> (дата обращения: 14.04.2011).
3. Ежегодный отчёт комиссии по ценным бумагам США по результатам работы NYSE за 2010 год [Электронный ресурс] // [2011]. URL: <http://ir.nyse.com/phoenix.zhtml?c=129145&p=irol-reportsAnnual> (дата обращения 13.04.2011).
4. Статистика торгов на американском фондовом рынке [Электронный ресурс] //фильтр сайта [www.finviz.com](http://www.finviz.com) [2011]. URL: <http://finviz.com/screener.ashx?v=111&ft=4> (дата обращения 15.04.2011).
5. Элдер А. Как играть и выигрывать на бирже. М.: Диаграмма, 2001. 329 с.

УДК 330.138.1

**Чувашлова М.В.**

*Ульяновский государственный университет*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРИИ ИЗДЕРЖЕК В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ**

**M. Chuvashlova**

*Ulyanovsk State University*

### **THEORY OF COSTS DEVELOPMENT IN ECONOMIC SCIENCE**

**Аннотация.** Сущность категории издержек раскрывается в статье посредством обобщения взглядов на данное понятие, сложившихся в истории экономической мысли. Проведенное изучение совокупности научных положений, обобщенных в теориях издержек, хода их становления и развития указывает, что направление, в котором развивалась эта теория на каждом этапе эволюции, определялось проблемами, которое решало общество того периода. Поэтому теория издержек интерпретировалась в ракурсе, который был необходим для обоснования доминирующих экономических теорий.

**Ключевые слова:** издержки, затраты, теория издержек, научные экономические школы и направления.

**Abstract.** The article focuses on the category of costs through its development in economic thought ab origine to the present day as well as on the complex scientific ideas summarized in the theory of costs.

The research shows that the central direction of the theory of costs development in each period was determined by the contemporary problems of the society. Thus the theory of costs was interpreted from the viewpoint required to justify the dominant economic theories.

**Key words:** costs, expenses, theory of costs, schools of thought in economic science.

Отношения, складывающиеся между хозяйствующими структурами (домохозяйствами, фирмами и государством), в ходе создания благ, их обмена, распределения, потребления поставили понятие издержек на одно из основополагающих мест в экономике. До настоящего времени понятие «издержки» не имеет достаточно четкого толкования, существуют разные подходы к его определению, содержанию, количественной определенности, вариантам использования в хозяйственной практике. В наиболее общем смысле издержки трактуются как израсходованная на что-либо сумма, затраты [2]. При этом необходимость рассмотрения хозяйственной жизни общества с различных позиций определяет важность детализации данного определения, введения определенной классификации издержек по ряду признаков. Так, возникают понятия о частных и общественных, внутренних и внешних издержках, объективных и субъективных издержках, издержках производства и обращения и т. д. При этом в условиях рынка понятие «издержки производства» является одним из наиболее важных стоимостных категорий при определении результативности функционирования предприятий.

Для характеристики истоков и эволюции теории издержек выделим основные ее этапы. Термин «издержки» известен с глубокой древности. Первые упоминания об издержках появились в V - IV вв. до н. э. и связаны с именами выдающихся философов Ксенофонта, Демосфена, Аристотеля [13,149]. В труде «Никомахова этика» Аристотель в четвертой книге, описывая пороки человеческой души, вслед за рассуждениями о щедрости и великолепии пишет:

«Кто преступает меру и безвкусен, преступает ее, как было сказано, издерживаясь против должного. На что затраты [должны быть] малыми, на это он издерживает много и блистает роскошью не впопад... и где следует пойти на большие издержки, он тратит мало, а где на небольшие – много» [1]. Безусловно, научное содержание понятия издержек появляется значительно позже, но тем не менее, для обозначения расходования, траты им пользовались в своих трудах философы древнего мира. Отметим, что сама концепция издержек в современном понимании в то время уже начинает складываться. Так, Аристотель, рассуждая о том, как должна формироваться цена, по существу, ставит проблему определения издержек на производство.

Экономическое содержание понятия издержек начинает раскрываться в трудах экономистов, начиная с XVII в. В трудах родоначальника теории трудовой стоимости Уильяма Петти понятие издержек используется в рамках обоснования прибавочного продукта – части продукта, которая остается после вычета издержек и принимает форму ренты [6]. С точки зрения исчисления величины издержек в их современном понимании, более последовательным был физиократ Ф. Кенэ. Он оперирует понятием «издержки» при определении понятия «чистый продукт», трактуя его как избыток продукции, полученной в земледелии, над издержками на их производство. «Чистый продукт», писал Кенэ в статье «Налоги», – это «ежегодно создаваемые богатства, которые образуют доходы нации, представляют продукт, составляющий после изъятия всех издержек прибыли, извлекаемые из земельных владений» [6].

Экономическую мысль периода классической политэкономии преимущественно интересовала сущность экономических явлений, связанных с возрастанием общей суммы богатства и возникновением прибыли, поэтому в трудах экономистов данного периода индивидуальные издержки производства и обращения использовались исключительно в процессе расчетов при обосновании выдвигаемых научных концепций. Отметим,

что только начиная с учений представителей классической школы, возможно говорить о теории издержек – как систематизированном представлении об элементах, составляющих издержки, источниках их формирования, порядке соотношения их со стоимостью и ценой. Рассмотрим теорию издержек в трудах представителей классической школы экономической теории А. Смита и Д. Рикардо.

Адам Смит, развивая теорию издержек, в своем фундаментальном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» определяет, что стоимость складывается из издержек, включающих заработную плату, прибыль и ренту: «Заработная плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода, равно как и всякой меновой стоимости. Всякий иной доход, в конечном счете, получается из одного или другого из этих источников» [16, 86]. В случае если элементы, составляющие издержки производства товара (заработная плата, прибыль, рента) соответствуют их «естественным нормам», тогда издержки производства товара, по Смицу, определяют его естественную цену [16, 174]. Под естественными нормами при этом понималась «обычная или средняя норма» (величина) для каждого данного общества или каждой местности. При этом особо автором подчеркнуто, что совершенно обоснованно включать в издержки прибыль на капитал лица, который перепродает товар, так как иначе «оно, очевидно, теряет от такой торговой сделки». Смит указывает, что естественная цена (издержки естественных норм) товара – «сколько действительно он [товар] обошелся тому лицу, которое доставило его на рынок» [16, 174] – участвует в установлении рыночной цены, которую будут готовы заплатить «действительные покупатели».

Изучение работы Смита позволяет сделать вывод, что несмотря на то, что автором не вводится определение понятия издержек, им достаточно четко прослеживается, что совокупные издержки, связанные с производством и реализацией товара включают в себя непосредственные затраты на производство:

по Смиту, это заработная плата, прибыль на капитал, «затраченный при добыче, обработке» товара, земельная рента и затраты на доставку товара на рынок – прибыль на капитал, затраченный при доставке его на рынок. Кроме того, в концепции А. Смита также прослеживаются первые попытки включить в себестоимость продукции или товара так называемые калькуляционные издержки. В данном случае речь идет о «прибыли на капитал лица, продающего товар», которую можно представить как упущенную выгоду или расходы по возмещению альтернативных затрат. Следует отметить, что и в современном бухгалтерском учете данные расходы в себестоимость не включаются, их учет организуется только для целей управления. Теория издержек в труде Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» охватывает не только издержки конкретного субъекта на производство (издержки индивидуальные), но и издержки производства совокупно по стране в целом.

Давид Рикардо в своих трудах развил теорию издержек А. Смита, дополнив ее теорией «сравнительных издержек производства». В отличие от А. Смита, Д. Рикардо считал, что абсолютные издержки не обязательно являются предпосылкой международного обмена. Национальные государства, по мнению Д. Рикардо, получают экономический эффект за счет производства и экспорта товаров, которые обходятся им относительно дешевле, и импорта товаров, которые производятся за границей сравнительно дешевле, чем внутри страны. Д. Рикардо доказывал, что участие в международной торговле в условиях международной специализации, основанной на принципе сравнительных преимуществ, дает возможность каждой стране эффективнее и с меньшими издержками удовлетворять свои потребности.

Подводя итоги исследованию вопроса о развитии теории издержек периода классической политэкономии отметим, что в трудах авторов экономических учений данного периода отмечаются различные формы издержек: валовые, средние, частичные, обще-

ственные, постоянные, переменные, реальные и др. При этом для теории издержек классической школы характерно признание объективного характера издержек, когда цены факторов производства (в современном понимании) выводились из так называемых естественных норм вознаграждения, а их уровни определялись отдельными теориями. Земельная рента определялась как дифференциальный излишек сверх предельных издержек возделывания земли, заработная плата – долгосрочными издержками средств существования рабочего, а прибыль представляла собой остаточную величину.

В теории издержек экономического учения К. Маркса категория издержек имеет различное содержание, влияющее на сущность явлений и процессов при ее исследовании на разных ступенях теоретического обобщения. Предшественники К. Маркса утверждали, что стоимость общественного продукта проявляется как сумма «доходов» – заработной платы, прибыли и ренты. В то же время в расчет не принималась стоимость средств производства, участвующая в создании продукта [10, 150]. К. Маркс в своем анализе процесса капиталистического воспроизводства противопоставил издержки производства и «стоимость всякого капиталистически произведенного товара»: «То, чего стоит товар капиталисту, и то, чего стоит само производство товара, это во всяком случае – две совершенно разные величины» [12, 30].

В обоснование различия данных величин К. Маркс вводит понятия «действительные издержки» и «капиталистические издержки». Капиталистические издержки представляют собой сумму затрат капитала («цены потребленных средств производства») и затрат труда («цены примененной рабочей силы») – «стоимость, возмещающая в товаре капитальную стоимость, израсходованную в виде элементов производства». Действительные издержки составляют товарную стоимость. Разница между действительными и капиталистическими издержками производства представляет прибавочную стоимость, возникшую как «прирост переменного капитала» и



определившую «по окончании процесса производства...прирост стоимости» [12, 41]. Таким образом, теория издержек производства Маркса является конкретизацией анализа процесса создания стоимости. Стоимость, по Марксу, есть результат общественно необходимого труда, создающего товар. Стоимость, таким образом, является результатом производства. Поэтому из всех совокупных издержек (расходов на производство товаров) К. Маркс выделяет издержки производства.

Кроме того, отмечается и наличие издержек, связанных с реализацией товара. Это издержки обращения. «При всех обстоятельствах время, затрачиваемое на куплю и продажу, является издержками обращения, ничего не прибавляющими к совершающим свое превращение стоимостям. Это – издержки, необходимые для того, чтобы превратить стоимости из товарной формы в денежную форму» [11, 151]. Маркс определяет, что, учитывая, то, что «все издержки обращения, вытекающие лишь из превращения формы товара, не прибавляют к нему никакой стоимости» [11, 168], то «возмещение этих издержек должно последовать из прибавочного продукта и составляет ... вычет из прибавочной стоимости или прибавочного продукта» [11, 169].

Категории издержек производства, выделенные К. Марксом, носят объективный характер и характеризуют воспроизводственный процесс на разных уровнях теоретического обобщения с различных сторон. В то же время, рассматривая издержки производства, К. Маркс абстрагировался от проблемы колебания цен вокруг стоимости товара под влиянием закона спроса и предложения, от проблемы поведения издержек в зависимости от количества производимой предприятием продукции. Итак, в рамках классической школы и положениях экономического учения К. Маркса не ставилась под сомнение реальность издержек производства, что в дальнейшем послужило основанием для наступления следующего этапа развития теории издержек – формирование теории субъективных издержек.

В центре внимания экономистов первого маржиналистского течения – австрийской

экономической школы, которая включала К. Менгера, Ф. Визера, Е. Бем-Баверка и др. находились вопросы, связанные с категориями цены, потребительского спроса и, в особенности, психологические мотивы индустриального экономического поведения. В области развития теории издержек научным достижением австрийской школы стало появление субъективной теории издержек (в противовес теории объективных издержек классической школы). Согласно представлениям австрийской школы, единственным фактором, определяющим пропорции обмена товаров, и соответственно цену, является их предельная полезность. Отсюда следовал логический вывод, что производительные (капитальные) блага ценности не имеют, так как прямо не удовлетворяют человеческие потребности, то есть не обладают непосредственной полезностью. Но совершенно очевидно, что в реальной экономике производительные блага ценность имеют и их цены формируют собой издержки производства. Данное противоречие было снято в труде Фридриха фон Визера «Теория общественного хозяйства». Понятие издержек рассмотрено данным автором в комплексе с понятием полезности, являющихся предметами практики хозяйствующего коммерсанта. Ф. Визер в труде «Теория общественного хозяйства» пишет: «Коммерсант противопоставляет полезность и издержки. С точки зрения использования товар предстает перед ним как благо, которое должно быть полезным; с точки зрения создания товар является для него продуктом, для изготовления которого нужно понести затраты» [5]. В своем труде Ф. Визер формулирует закон производственных издержек: «При нормальном течении экономического процесса общие продукты всегда должны входить в экономические расчеты как соединение элементов издержек, необходимых для их производства... Это – закон производственных издержек простого хозяйства» [5].

Исходными посылами анализа производственных издержек Ф. Визера являются два положения. Первое положение гласит, что



издержки производства представляют собой будущие, потенциальные блага, полезность их носит производный характер и зависит от полезности конечного продукта: «Полезность есть собственная полезность данного продукта, а издержки понимаются как более отдаленная полезность, обещаема имеющимися производительными средствами и реализуемая через полезность всех производимых продуктов, как если будет позволено так выразиться (например, полезность железа, полезность труда)» [5]. Второе положение сводится к утверждению, что предложение обусловлено не реальными издержками, а издержками отказа от других направлений использования, включая использование самим производителем. Другими словами, издержки представляют собой не что иное, как необходимую плату за отвлечение («жертву», по словам Ф. Визера) ресурсов от других вариантов использования; как цены, предлагаемые за услуги факторов, используемые для его производства другими конкурирующими производителями. Таким образом Ф. Визер является родоначальником современной концепции альтернативных затрат, что способствовало возникновению впоследствии идеи минимизации издержек.

Доктрина маржинализма была продолжена учеными кембриджской школы, которые в конце XIX – начале XX в., в связи с возникновением крупных капиталистических предприятий и зарождения монополий, создали новый раздел экономической теории – макроэкономику. Рассмотрением их вклада в развитие теории издержек проследим дальнейшее развитие теории издержек в современных экономических теориях. В современных теориях издержек следует выделить: неоклассическую, институционалистскую и неоинституционалистскую.

Один из ведущих представителей неоклассической экономической теории, лидер «кембриджской школы» маржинализма Альфред Маршалл установил функциональную связь между ценой и предложением товара с учетом издержек производства. Под последними ученый понимает необходимые затра-

ты на последнюю единицу товаров данного вида, т. е. предельные затраты. Исследуя теорию предельных издержек производства, А. Маршалл выявил закономерность изменения удельных издержек производства при увеличении объемов производства на предприятии. Маршалл рассматривает предельные издержки (затраты) как основу не просто цены, а только минимальной цены. Эту минимальную цену он назвал ценой предложения. Подразделяя издержки производства на постоянные и переменные, Маршалл доказал, что в длительном периоде постоянные издержки становятся переменными.

Экономическое учение Джона Бейтса Кларка – одного из завершителей «маржинальной революции», внесшего заметный вклад в формирование неоклассической экономической теории конца XIX в., определило следующее развитие теории издержек. В области становления современных теорий издержек он сформулировал теорию предельной производительности. Суть «закона» Кларка сводится к следующему: фактор производства – труд или капитал – может приростать до тех пор, пока стоимость продукта, производимого этим фактором, не сравняется с его же ценой. А в жизни это означает – фирма стремится увеличить использование фактора производства до тех пор, пока цена этого фактора не начинает превышать доходы от его применения. Отсюда следует, что Кларк является предшественником современных теорий по оптимизации структуры издержек производства [3]. В своей работе «Исследование экономики накладных издержек» он рассматривал проблему накладных издержек. Кларк исследовал также следующие типы издержек: индивидуальные и общественные, абсолютные, дополнительные, финансовые, производственные, долгосрочные и краткосрочные.

Природа фирмы, ее внутренние организационные изменения, изменения структуры рынков являются объектом пристального внимания современных экономистов. Начало систематическому исследованию фирмы и ее издержек в сравнительном институцио-

нальном ключе, но на основе неоклассической теории было положено более 60 лет назад Р. Коузом. Особого внимания заслуживает теория Коуза, раскрывающая суть транзакционных издержек фирмы, – это “издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта” [8]. Обычно выделяют пять основных форм транзакционных издержек: издержки поиска информации; издержки ведения переговоров и заключения контрактов; издержки измерения; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения.

Выполненное исследование хода становления и развития теории издержек убедительно свидетельствует, что направление, в котором развивались основные положения теории на каждом этапе ее эволюции, определялось проблемами, которое решало общество на данном этапе своего развития. И поэтому теория издержек раскрывалась в том ракурсе, который был необходим для обоснования доминирующих теорий и раскрытия их положений. Отметим, что осуществленный в работах экономистов анализ издержек не содержал подробного обобщения состава и структуры затрат. Исключением является отдельное обоснование издержек обращения. Кроме того, представителям различных экономических школ, как стоящих на позиции трудовой стоимости, так и опровергающих ее, характерен различный подход в отношении порядка формирования общественных и частных издержек. При этом во всех научных теориях выделяли издержки производства с точки зрения общественной стоимости производственного товара и затрат отдельного предпринимателя.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Аристотель. Никомахова этика [сайт] / пер. Н. Брагинской. М.: ЭКСМО-Пресс, 1997. URL: <http://lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/nikomah.txt> (дата обращения: 10.12.2008)
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. 5-е изд. доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 2002. 1280 с.
3. Борисов Е.Ф. Хрестоматия по экономической теории [сайт] / Е.Ф. Борисов. URL: [http://polbu.ru/borisov\\_econtheory/ch00\\_i.html](http://polbu.ru/borisov_econtheory/ch00_i.html) (дата обращения: 23.01.2009).
4. Булгаков С.Н. История экономических и социальных учений / С.Н. Булгаков, В.В. Сапов. М.: Астрель, 2007. 988 с.
5. Визер Фридрих фон. Теория общественного хозяйства [сайт] / Фридрих фон Визер. М.: Экономика, 2000. URL: <http://e2000.kyiv.org> (дата обращения: 12.02.2009)
6. Всемирная история экономической мысли [сайт]: в 6 т. Т. 1. / МГУ им. М.В. Ломоносова; гл. ред. В.Н. Черковец. М.: Мысль 1987. URL: <http://www.booksite.ru/fulltext/mys/lye/cjn/omik/index.htm> (дата обращения: 12.02.2009).
7. Кларк Д.Б. Распределение богатства: пер. с англ. / Д. Б. Кларк. М.: Гелиос АРВ, 2000. 367 с.
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право [сайт] / Р. Коуз ; пер. с англ.: Б. Пинскер. М.: Дело ЛТД: Catallaxy, 1993. 192 с. URL: [http://book-read.ru/libbook\\_94952.html](http://book-read.ru/libbook_94952.html).
9. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ ; перевод с франц., ред.-сост., авт. вступит. статьи и примеч. А.И. Казарин. М.: Соцэкгиз, 1960. 551 с.
10. Либман И.А. Управление затратами: учебно-практическое пособие / И.А. Либман. М.: Ростов н/Д.: МарТ, 2006. 624 с.
11. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Т. 2. Кн. 2. / К. Маркс // Сочинения. Т. 24. / К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961. С. 31-171.
12. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Т. 3. Кн. 3. / К. Маркс // Сочинения. Т. 25. Ч. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1961. С. 29-153.
13. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. Т. 3. Общие отношения спроса, предложения и стоимости / А. Маршалл. М.: Прогресс-Универс, 1993. 352 с.
14. Маршалл А. Основы экономической науки / пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера. М.: Эксмо, 2007. 830 с.
15. Рикардо Д. Сочинения / Д. Рикардо ; под ред. М.Н. Смит. М.: Политиздат, 1961. 271 с.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : пер. с англ. : в 2 кн. Кн. 1./ А. Смит ; ред. Л.И. Абалкин. М.: Наука, 1993. 980 с.

УДК 05.21

**Шмаков Н.А.,**

*Первый Московский государственный медицинский университет  
им. И.М. Сеченова*

**Ермаков С.П.**

*Институт Социально-Экономических Проблем Народонаселения РАН (г. Москва)*

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ДЕМОГРАФИЧЕСКИМИ РЕЙТИНГАМИ ПОЛОЖЕНИЯ И ТРАДИЦИОННЫМИ ДЕМОГРАФИЧЕСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ<sup>1</sup>**

**N. Shmakov,**

*I.M. Sechenov First Moscow State Medical University*

**S. Yermakov**

*Institute for Social and Economic Problems of Population RAS (Moscow)*

### **INTEGRAL RATINGS OF POSITION IN DEMOGRAPHY**

**Аннотация.** В статье приводится постановка и результаты решения задачи количественной оценки взаимосвязи между демографическими рейтингами положения и традиционными показателями демографического развития. Показывается, что совокупность разработанных авторами демографических рейтингов положения, основанных на стандартизованных отношениях рождаемости, смертности, миграционных прибытии и выбытии, корректно и полно характеризует демографическую ситуацию в субъектах Российской Федерации и может обоснованно использоваться для разработки и мониторинга программ демографического развития территорий в рамках реализации «Концепции демографического развития Российской Федерации до 2025 г.»

**Ключевые слова:** демографические рейтинги положения, традиционные демографические показатели, рождаемость, смертность, миграционное прибытие и выбытие, количественные модели взаимосвязи.

**Abstract.** The paper presents the results of formulating and solving the problem of quantifying the linkage between demographic ratings and traditional measures of demographic development. It is shown that the set of demographic ratings developed by the authors and based on standardized ratios of fertility, mortality, migration arrival and departure, correctly and fully describes the demographic situation in the Russian Federation and can reasonably be used for developing and monitoring the programs of demographic development of the territories as part of the "Concept of demographic development of the Russian Federation until 2025"

**Key words:** demographic rating of the position, traditional demographic indicators, fertility, mortality, migration arrival and departure, quantitative models of the relationships between ratings and indicators.

В работах [1-5] нами был впервые предложен унифицированный подход к построению демографических рейтингов положения и динамики четырех основных составляющих процесса демографического развития – рождаемости, смертности, миграционного прибытия и выбытия, предложены алгоритмы расчета таких рейтингов для субъектов Российской Федерации с использованием данных официальной российской статистики за 1990-2009 гг., и апробирован метод расчета интегральных демографических рейтингов положения. Было также показано, что предложенные рейтинги позволяют провести достаточно подробный

сравнительный анализ положения российских регионов, а интегральные рейтинги позволяют проводить обобщенную оценку состояния территорий по уровню демографического развития с учетом его различных приоритетов. В настоящей статье на том же статистическом материале анализируются взаимосвязи между демографическими рейтингами и традиционными демографическими показателями.

На первом этапе нашего анализа рассмотрим взаимосвязь между различными демографическими рейтингами посредством анализа таблиц сопряженности распределений субъектов РФ по значениям соответствующих рейтингов. Приведем в качестве примера такую таблицу для оценки взаимосвязи между рейтингами рождаемости и смертности (табл. 1).

Таблица 1

|                     |   | Рейтинг смертности |         |         |
|---------------------|---|--------------------|---------|---------|
|                     |   | А                  | В       | С       |
|                     |   | Частоты            | Частоты | Частоты |
| Рейтинг рождаемости | А | 527                | 142     | 941     |
|                     | В | 39                 | 15      | 89      |
|                     | С | 75                 | 31      | 81      |

Статистическую силу связи между компонентами будем рассчитывать по критерию  $\chi^2$  со степенями свободы (2х2), и в качестве результата оценки силы связи будем использовать величину статистики этого критерия, которая показывает вероятность отсутствия/незначимости статистической связи между распределениями объектов/территорий по градациям рассматриваемых рейтингов. В табл. 2 приведем сводку результатов соответствующих расчетов:

Из представленной таблицы видно, что только взаимосвязь между рейтингом смертности и рейтингом миграционного прибытия может интерпретироваться как статистически незначимая. В то же время остальные связи можно считать статистически значимыми. Наиболее статистически значимая связь (как можно видеть из табл. 2) наблюдается между рейтингами миграционного прибытия и выбытия, следующая по значимости – связь между рейтингом смертности и рейтингом выбытия, третья по значимости – между рейтингами рождаемости и выбытия. Это, видимо, может означать, что движущим фактором выезда жителей из российских регионов являются большинство из факторов, которые препятствуют нормальной рождаемости и способствуют повышенной смертности.

Рассмотрим теперь попарные корреляции между стандартизованными отношениями рождаемости, смертности и миграции, которые являются основой для расчета демографических рейтингов [1-3, 5]. Вначале обратимся к наиболее статистически значимой связи между стандартизованными отношениями миграционного прибытия и выбытия (рис. 1).

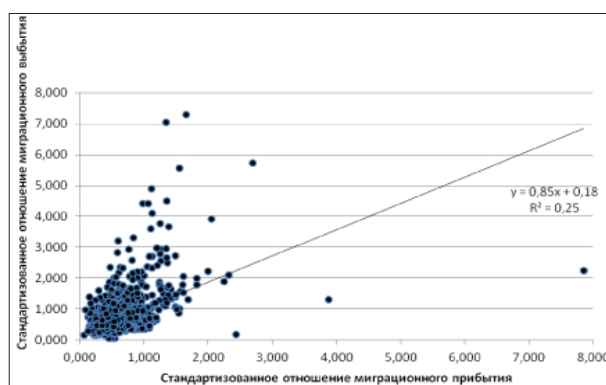


Рис. 1. Взаимосвязь стандартизованного отношения миграционного прибытия и стандартизованного отношения миграционного выбытия (по данным для субъектов РФ 1993-2009 гг.)

Таблица 2

| Взаимосвязь между рейтингами                                   | Вероятность отсутствия статистической связи |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Рейтинг рождаемости-Рейтинг смертности                         | 0,000184                                    |
| Рейтинг рождаемости –Рейтинг миграционного прибытия            | 0,041208                                    |
| Рейтинг рождаемости –Рейтинг миграционного выбытия             | 2,66E-05                                    |
| Рейтинг смертности - Рейтинг миграционного прибытия            | 0,208619                                    |
| Рейтинг смертности - Рейтинг миграционного выбытия             | 4,35E-09                                    |
| Рейтинг миграционного прибытия - Рейтинг миграционного выбытия | 1,08E-82                                    |



Из рисунка видно, что это довольно средняя по силе связь (25% объясненной дисперсии), а также видно направление этой связи – рост миграционного прибытия сопровождается ростом миграционного выбытия. Как нами уже отмечалось в статье [5], регионы с интенсивным миграционным прибытием – это ресурсодобывающие регионы, которые привлекают мигрантов высокими зарплатами, но, в то же время, природно-климатические факторы в этих регионах весьма экстремальные, а жилищно-бытовые условия и сфера услуг в этих регионах недостаточно развиты и не создают благоприятной среды обитания, что способствует высокой интенсивности миграционного выбытия. Хотя, конечно, если посмотреть на рис. 1, можно сделать вывод о значительной статистической неоднородности субъектов РФ по рассматриваемой паре показателей, что и приводит к средней, с точки зрения объяснительной способности, статистической зависимости между представленными на рисунке показателями.

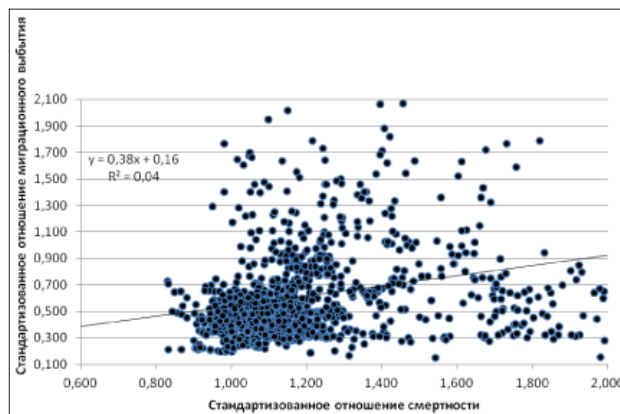


Рис. 2. Взаимосвязь стандартизованного отношения миграционного выбытия и стандартизованного отношения смертности (по данным для субъектов РФ 1997-2009 гг.)

Совсем слабой объяснительной способностью в статистическом смысле обладает модель взаимосвязи между стандартизованным отношением смертности и стандартизованным отношением миграционного выбытия, несмотря на то, что эта модель также высоко статистически значима (рис. 2).

Из рисунка видно, что между рассматриваемыми показателями существует определенная статистически значимая связь, но объяснительная способность представленной на рисунке модели чрезвычайно низкая (всего 4% объясненной дисперсии). Направление этой связи также соответствует ожидаемому – относительный (по отношению к РФ в целом) рост смертности населения в субъектах Российской Федерации сопровождается ростом миграционного выбытия. Однако взаимосвязи между смертностью и миграцией значительно более сложные, чем между миграционными прибытием и выбытием, что приводит к большей статистической неоднородности и, в конечном счете, к значительному ослаблению объяснительной способности соответствующей модели. Отметим дополнительно, что статистические взаимосвязи между остальными стандартизованными отношениями, представленными в табл. 2, обладают еще меньшей объяснительной способностью, уже независимо от того, являются ли они статистически значимыми или нет. Слабая объяснительная способность практически всех парных зависимостей между представленными в табл. 2 стандартизованными отношениями, соответствующими одноименным рейтингам, может свидетельствовать о том, что выбор этих отношений в качестве основы четырех демографических рейтингов положения был достаточно разумным, т. к. каждый из этих рейтингов характеризует относительно независимую составляющую общего процесса демографического развития субъектов Российской Федерации.

Рассмотрим теперь попарные статистические зависимости между стандартизованными отношениями и традиционными демографическими показателями для каждой из четырех составляющих процесса демографического развития. Начнем с рождаемости населения. На рис. 3 представлен график зависимости между стандартизованным отношением рождаемости и суммарным коэффициентом рождаемости. Учитывая, что суммарный коэффициент рождаемости традиционно рас-



смачивается как объективный измеритель уровня рождаемости, не зависящий от возрастной структуры населения, можно сделать вывод о том, что и стандартизованное отношение рождаемости обладает практически теми же положительными для объективной оценки рождаемости свойствами. Заметим также, что представленная на рисунке зависимость объясняет 70% наблюдаемой дисперсии, что учитывая большой объем выборки – 1610 наблюдений, является очень большой величиной. Из рис. 3 также можно видеть, что увеличение стандартизованного отношения рождаемости на 0,5 сопровождается (в статистическом смысле) увеличением суммарного коэффициента рождаемости на 0,6.

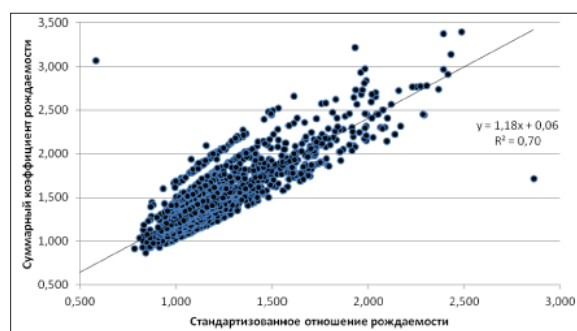


Рис. 3. Взаимосвязь суммарного коэффициента рождаемости и стандартизованного отношения рождаемости (по данным для субъектов РФ (1990-2009 гг.))

Точно такой же высокой объяснительной способности обладает модель линейной статистической взаимосвязи между показателями стандартизованного отношения смертности и ожидаемой продолжительности жизни (рис. 4). Из представленного на рисунке уравнения парной линейной регрессии можно сделать вывод о том, что уменьшение стандартизованного рейтинга смертности на 0,1 приводит в увеличению ожидаемой продолжительности жизни на 1,6 года.

Поскольку для миграционных процессов отсутствуют общеупотребительные агрегированные показатели, значения которых бы не зависели от возрастной структуры населения, рассмотрим взаимосвязи стандартизованных миграционных отношений с традиционными показателями – сальдо и

оборотом миграции. Учитывая ограниченный объем статьи, приведем здесь только две зависимости между этими показателями – с минимальной и максимальной объясняющими способностями.

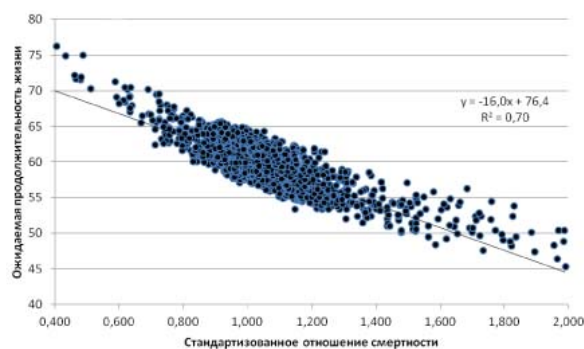


Рис. 4. Взаимосвязь величины ожидаемой продолжительности жизни и стандартизованного отношения смертности (по данным для субъектов РФ 1990-2009 гг.)

На рис. 5 представлена зависимость между стандартизованным отношением миграционного прибытия и сальдо миграции. Из рисунка видно, что статистическая зависимость между этими показателя фактически не наблюдается, так как объяснительная способность представленной модели равна нулю (0% объясненной дисперсии). Эту особенность модели прокомментируем тем, что совокупность рассматриваемых субъектов РФ весьма неоднородна. Даже на взгляд можно заметить несколько групп российских регионов: в первой, и наиболее многочисленной, имеется прямая зависимость между рассматриваемыми показателями – рост миграционного прибытия сопровождается увеличением сальдо миграции, а для остальных групп российских территорий (можно выделить от 2 до 4 таких групп) наблюдаются обратные зависимости.

Совершенно другая ситуация характерна для статистической зависимости между стандартизованным отношением миграционного выбытия и оборотом миграции (рис. 6). Здесь статистическая связь очень сильно выражена (88% объясненной дисперсии), что означает ведущую роль миграционного выбытия в миграционном обороте. Зависимости между двумя остальными

парами рассматриваемых переменных, не представленных на рисунках, тоже высоко статистически значимы: для стандартизованного отношения миграционного прибытия и оборота миграции – это 70% объясненной дисперсии, для стандартизованного отношения миграционного прибытия и сальдо миграции – это 62% объясненной дисперсии.

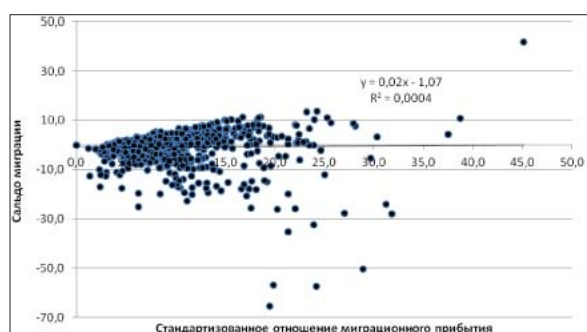


Рис. 5. Взаимосвязь стандартизованного отношения миграционного прибытия и сальдо миграции (по данным для субъектов РФ 1993-2009 гг.)

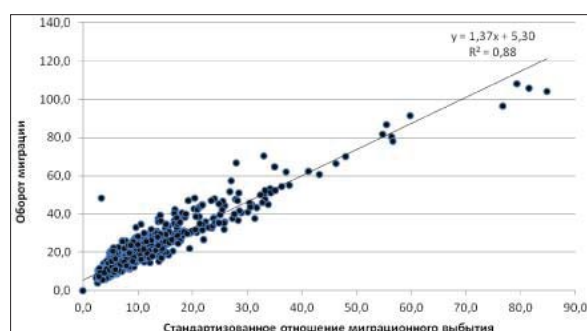


Рис. 6. Взаимосвязь стандартизованного отношения миграционного выбытия и оборота миграции (по данным для субъектов РФ 1993-2009 гг.)

Последним шагом, выполненным нами в процессе анализа взаимосвязи, является исследование предсказательных способностей стандартизованных отношений рождаемости, смертности и миграционных прибытия и выбытия для расчета и прогнозирования традиционных демографических показателей. Для этого нами было построено 9 пошаговых многофакторных регрессионных моделей, параметры которых представлены в табл. 3.

В таблице специально представлены значения стандартизованных (а не обычных)

регрессионных коэффициентов, поскольку стандартизованные коэффициенты регрессии являются более наглядными для сравнения различных регрессионных моделей с одинаковыми независимыми переменными. Рассмотрим кратко приведенные в табл. 3 результаты регрессионного моделирования. Во-первых, все приведенные регрессионные модели являются не только высоко статистически значимыми, но и имеют высокую объяснительную способность (процент объясненной дисперсии в этих моделях изменяется от 59% до 97%). Это означает, что введенные нами ранее в работах [1-3,5] стандартизованные отношения рождаемости, смертности, миграционных прибытия и выбытия в совокупности не менее адекватно характеризуют демографическую ситуацию в регионах, чем традиционные демографические показатели.

Во-вторых, несмотря на то, что демографические процессы весьма сложным образом зависят от природно-климатических факторов и факторов социального развития, представленные в табл. 3 регрессионные модели хорошо объясняют зависимость традиционных демографических показателей от стандартизованных отношений СОР, СОС, СОП и СОВ, что подтверждается хорошей содержательной интерпретируемостью знаков соответствующих регрессионных коэффициентов. Это косвенно подтверждает основную исследовательскую гипотезу о том, что обоснованные демографические программы, направленные на улучшение даже одной из четырех основных составляющих демографического развития, обязательно будут положительно влиять и на другие три составляющих этого развития, что является еще одним важным аргументом использования стандартизованных демографических отношений и соответствующих им демографических рейтингов положения для обоснования федеральных и региональных программ и для мониторинга результатов выполнения целевых программ в этой важнейшей сфере социально экономического развития.

Таблица 3

**Сводная таблица результатов расчета параметров пошаговых регрессионных моделей зависимости традиционных демографических показателей от стандартизованных отношений рождаемости, смертности, миграционного прибытия и убытия (данные по субъектам РФ, 1990-2009 гг.)<sup>1</sup>**

| №№<br>пп. | Наименование демографического<br>показателя  | Процент объясненной<br>вариации<br>(скорректированный с<br>учетом числа степеней<br>свободы) <sup>1</sup> | Стандартизованные<br>коэффициенты регрессии<br>в уравнениях для<br>демографических показателей<br>(по строкам) <sup>2</sup> |                  |                  |                  |
|-----------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
|           |                                              |                                                                                                           | СОР <sup>3</sup>                                                                                                            | СОС <sup>4</sup> | СОП <sup>5</sup> | СОВ <sup>6</sup> |
| 1.        | Общий коэффициент рождаемости (на 1000)      | 66,4%                                                                                                     | 0,824                                                                                                                       | -0,059           | -0,052           | 0,046            |
| 2.        | Общий коэффициент смертности (на 1000)       | 58,8%                                                                                                     | -0,557                                                                                                                      | 0,614            |                  | -0,495           |
| 3.        | Коэффициент естественного прироста (на 1000) | 66,2%                                                                                                     | 0,777                                                                                                                       | -0,415           |                  | 0,320            |
| 4.        | Ожидаемая продолжительность жизни            | 75,7%                                                                                                     | 0,031                                                                                                                       | -0,900           | -0,054           | 0,071            |
| 5.        | Суммарный коэффициент рождаемости            | 81,8%                                                                                                     | 0,904                                                                                                                       |                  |                  |                  |
| 6.        | Коэффициент миграционного прибытия (на 1000) | 89,0%                                                                                                     | 0,036                                                                                                                       | -0,028           | 0,921            | 0,037            |
| 7.        | Коэффициент миграционного выбытия (на 1000)  | 94,4%                                                                                                     | 0,026                                                                                                                       | -0,030           |                  | 0,975            |
| 8.        | Сальдо миграции (на 1000)                    | 97,0%                                                                                                     |                                                                                                                             | 0,016            | 0,709            | -1,191           |
| 9.        | Оборот миграции (на 1000)                    | 91,7%                                                                                                     | 0,033                                                                                                                       | -0,033           | 0,385            | 0,690            |

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ермаков С.П., Куликова Т.В., Шмаков Н.А. Демографические рейтинги и рейтинги здоровья населения (методологические аспекты) // Здоровье и социально-демографические процессы в России: Сборник статей / под редакцией д.э.н., профессора А.Ю. Шевякова. М.: ИСЭПН РАН, 2010. С. 157-172.
2. Ермаков С.П., Шмаков Н.А. Интегральные демографические рейтинги положения // Образование. Наука. Научные кадры. № 4. 2011. С. 25-28.
3. Шмаков Н.А. Демографические рейтинги положения. Рейтинги регионов РФ по уровню рождаемости. // Экономические науки. №4. 2011, С. 47-50.
4. Шмаков Н.А. Демографические рейтинги положения. Рейтинги регионов РФ по уровню смертности населения. // Экономика, налоги, право №4. 2011. С. 18-22.
5. Шмаков Н.А. Демографические рейтинги положения. Рейтинги регионов РФ по уровню миграционного прибытия и выбытия // «Национальная безопасность/Nota bene». №4. 2011. С. 32-35.

<sup>1</sup> 11 Все регрессионные уравнения, представленные в таблице, являются высоко статистически значимыми ( $P < 0,001$ )

<sup>2</sup> Все коэффициенты регрессии, представленные в таблице, являются статистически значимыми ( $P < 0,05$ )

<sup>3</sup> Стандартизованное отношение рождаемости [1,2]

<sup>4</sup> Стандартизованное отношение смертности [1,3]

<sup>5</sup> Стандартизованное отношение миграционного прибытия [1,4]

<sup>6</sup> Стандартизованное отношение миграционного выбытия [1,4]

## **РАЗДЕЛ II.**

# **ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

УДК 338.45

*Абдулмаджидова А.Д.*

*Московский государственный областной университет*

### **ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

*A. Abdulmadzhidova*

*Moscow State Regional University*

### **FORMING AND DEVELOPING RISK MANAGEMENT SYSTEMS AT BUILDING MATERIALS ENTERPRISES**

*Аннотация.* В статье рассматриваются вопросы разработки комплексного подхода к формированию и развитию систем управления рисками промышленного предприятия на основе концепции корпоративного риск-менеджмента. Данный подход детерминирован сложностью и многоаспектностью процессов управления на предприятиях в сфере производства строительных материалов, основывается на распределительной функциональной модели и в своей структуре содержит методологический, организационный, нормативно-информационный, экономический, психологический аспекты, игнорирование которых может негативно сказаться на эффективности функционирования разрабатываемых структур. Приведен ряд концептуальных принципов, которые могут быть положены в основу гибких и актуальных систем управления риском.

*Ключевые слова:* комплексный подход, управление риском, фактор риска, риск промышленного предприятия, корпоративный риск-менеджмент.

*Abstract.* The article considers the problems of forming and developing risk management systems at industrial enterprise based on Enterprise Wide Risk-Management. The method is determined by management complexity and multiplicity at industrial enterprises producing building materials. It is based on distributive functional model and its structure includes methodological, organizational, regulatory, informational, economical and psychological aspects. Ignoring these aspects may negatively affect the efficiency of the developed systems operation. The article also suggests a number of conceptual principles which could become the foundation of adaptive and urgent risk-management systems.

*Key words:* complex approach, risk-management, risk factor, industrial enterprise risk, enterprise wide risk-management.

© Абдулмаджидова А.Д., 2011.

Промышленные предприятия в сфере производства строительных материалов обладают рядом специфических характеристик, влияющих на формирование организационно-экономических и управленческих процессов. К таким особенностям можно отнести многоуровневость и многоаспектность управленческих процессов, обусловленных сложностью производства; длительность производственного цикла; потребность в высокой фондовооруженности; материало- и энергоемкость производственных процессов. К характеристикам внутренней среды организации добавляются факторы воздействия окружающей среды, например, зависимость от потребностей строительного комплекса, высокий уровень конкуренции со стороны иностранных производителей строительных материалов [1, 4]. Все эти условия являются факторами риска, с которыми предприятиям в сфере производства строительных материалов приходится взаимодействовать ежедневно. Данная ситуация ставит перед предприятиями вопрос о необходимости управления риском и соответственно построении специализированной функциональной структуры.

Многоаспектность деятельности предприятий по производству строительных материалов обуславливает специфику формирования систем управления риском, которую следует создавать или совершенствовать на основании комплексного подхода. Этот подход, используемый в качестве методологической основы процесса управления, предполагает рассмотрение и учет всех возможных объективных и субъективных аспектов деятельности предприятия (таких, как экономические, организационные, правовые, технические, экологические, социальные, психологические и т. д.) в их взаимосвязи и взаимозависимости. Данная позиция дает возможность описать деятельность предприятия с учетом всей совокупности факторов и аспектов ее функционирования, а также оценить влияние каждого конкретного фактора на деятельность всей системы. С точки зрения построения системы управления хозяйственным риском промышленного предприятия

комплексный подход включает следующие аспекты: методологический, организационный, нормативно-информационный, экономический, психологический [3, 4].

В рамках методологического аспекта формирования системы управления рисками предприятия необходимо разработать общую концепцию управления рисками, сформировать карту рисков, разработать программу по управлению рисками. Определение концепции управления риском начинается с определения целей и задач управления рисками, а также приведение их в соответствие с целевой структурой предприятия. В концепции должны быть отражены базовые принципы и положения управления рисками, уровень толерантности к риску, приемлемые методы и процедуры для оценки и управления рисками промышленного предприятия. По нашему мнению, при построении или развитии уже существующей системы управления рисками предприятий в сфере производства строительных материалов необходимо ориентироваться на концепцию корпоративного риск-менеджмента (Enterprise Wide Risk-Management), которая сформировалась в теории и практике управления нефинансовыми рисками в последнее десятилетие. Она имеет ряд особенностей:

- вопросы управления рисками иницируются и координируются высшим руководством;
- функции управления риском реализуются посредством распределительной модели, в рамках которой разрабатывается общая стратегия управления риском промышленного предприятия и цели по управлению конкретными рисками формально включаются в целевую структуру соответствующего подразделения;
- процесс управления рисками непрерывен, происходит постоянный учет рисков;
- решение об управлении риском принимается на основе четких разработанных алгоритмов и методик;
- расширенный риск-менеджмент: рассматриваются все риски и возможности их управления.



Данная концепция нацелена на достижение предприятием следующих результатов:

- обеспечение максимального охвата в управлении факторов риска промышленного предприятия,
- разработку единой методологии управления рисками, основанную на специфике деятельности предприятия,
- повышение уровня информированности и качества принимаемых управленческих решений за счет формирования базы данных по факторам риска предприятия и их последующего анализа.

Создание карты рисков предприятия начинается с разработки методик выявления, оценки, ранжирования и классификации рисков промышленного предприятия. На основе данных методических наработок производится фактическая оценка факторов риска промышленного предприятия, производится их классификация и строится матрица рисков предприятия. Разработка программы управления риском представляет собой механизм, обеспечивающий непосредственное функционирование процесса управления риском, поэтапно отражающий процесс планирования, обеспечения и организации мероприятий, необходимых для минимизации убытков (потерь), вызванных случайными событиями.

В рамках организационного аспекта формирования системы управления риском необходимо обособить функцию по управлению риском в самостоятельное функциональное подразделение, разработать механизмы его функционирования и последующего контроля и развития. При формировании системы управления риском промышленное предприятие в сфере производства строительных материалов может реализовывать функции управления риском несколькими путями: создать специализированное подразделение, структурно включить функции по управлению рисками в существующие отделы, привлечь сторонних консультантов для управления рисками предприятия.

Алгоритм создания функционального подразделения включает:

- выбор организационной модели вновь создаваемого подразделения по управлению риском, определение задач и функций данного подразделения;
- определение размера и ролевой модели подразделения по управлению рисками, ответственность и полномочия на исполнительном и координирующем уровнях;
- обозначение владельцев риска;
- описание вновь образованных, модифицированных функциональных связей внутри предприятия, схемы внутренней коммуникации и отчетности.

В рамках нормативно-информационного аспекта формирования системы управления рисками разрабатывается комплекс нормативно-распорядительных документов, регламентирующих и легализующих управление риском на предприятии. В рамках данного аспекта разработку необходимо направить по двум основным направлениям, а именно: в рамках нормативного обеспечения разработка целого ряда положений, распоряжений, приказов касающихся создания нового подразделения, разработки стратегии по управлению риском, распределению и перераспределению функциональных обязанностей, полномочий и ответственности среди работников предприятия. В рамках информационного аспекта обеспечения необходимо разработать комплекс справочно-методической литературы, содержащей методические указания по описанию и оценке рисков; устанавливающей принципы, термины и понятия процесса выявления и оценки рисков, применяемые методики качественной и количественной оценки, общие требования к процедуре и оформлению результатов, а также представить основные методы описания рисков на производственных объектах и т. д.

Документом, на основании которого формируется информационное обеспечение, может стать корпоративный стандарт по управлению рисками. Несмотря на тот факт, что на данный момент разработан ряд международных стандартов по управлению рисками, некоторые из которых применимы к практике промышленных предприятий, практическое

их применение их очень ограничено. Это связано с тем, что данные стандарты практически не отражают специфику отраслевой деятельности, не говоря уже об индивидуальных особенностях каждой конкретной организации. Поэтому при разработке частных стандартов управления производственными рисками предприятиям в сфере производства строительных материалов приходится обращаться не только к общепризнанным международным документам, но и к нарабатанной нормативно-законодательной базе, всей совокупности содержащейся в ней организационно-методической, регламентирующей информации, а также принимать во внимание специфику бизнес-процессов. Кроме этого, необходимо определиться с тем, в какой форме будет создаваться база данных, регламентировать обязательные для регистрации показатели, а также описать процессы документирования при управлении риском. Также очень важно разработать способы информирования работников и обеспечение доступа к имеющейся информации [4].

В рамках экономического аспекта необходимо обосновать вопрос целесообразности и эффективности проводимых мероприятий при построении и развитии системы управления риском. В зависимости от того, как широко процессы риск-менеджмента будут внедрены в систему корпоративного управления, какие механизмы будут задействованы, разработка и внедрение подобной системы потребует от предприятия пересмотра своих потенциальных расходов. Например, при принятии решения о создании службы по управлению рисками на предприятии независимо от ее размера предприятию придется увеличивать фонд оплаты труда, а при страховании предпринимательской деятельности, создании разнообразных страховых фондов на предприятии часть денежных потоков будет «заморожена» и соответственно извлечена из оборота.

Выделяют следующие источники финансирования риска:

- собственные средства предприятия (куда входят: текущий бюджет, в который на стадии планирования закладываются мероп-

приятия по управлению риском, и резервные фонды самострахования);

- заемные средства (куда входят: средства страховых компаний, которые могут быть получены в случае наступления соответствующего страхового случая; кредитные и инвестиционные средства банков и иных финансовых организаций; дотации из бюджетных и внебюджетных фондов).

В структуре финансирования риска можно выделить три основные статьи расходов. *Финансирование текущей деятельности* складывается из административных расходов на управление риском, таких, как: оплата труда риск-менеджеров, организация мониторинга рисков факторов, содержание информационных баз данных, оплата услуг консалтинговых фирм или сторонних специалистов. *Финансирование до неблагоприятного события* предполагает отвлечение части средств предприятия на организацию резервных фондов. *Финансирование в случае наступления неблагоприятного события* – из собственных, заемных или страховых средств [2, 5].

В рамках психологического аспекта необходимо уделить внимание возможным социально-психологическим последствиям внедрения данной структуры. Особенное внимание необходимо уделить вопросам мотивации работников и квалификации персонала. Сложности в мотивации персонала при формировании систем управления риском на основе комплексных систем управления риском могут появляться не только на исполнительском, но и на координирующем уровнях. Среди функциональных руководителей снижение интереса к управлению рисками может снижаться из-за отсутствия быстрых результатов на фоне значительных трудовых и финансовых затрат на формирование подобных систем. В этом случае необходима поддержка процессов управления риском высшим руководством и принятия соответствующих методик в качестве неотъемлемого элемента стратегического планирования. Среди рядовых работников неприятие процессов может произойти из-за нежелания увеличения объ-

ема работ и, соответственно, возлагаемой на них ответственности, или непонимания работниками новых функций.

Риск-менеджер должен обладать высоким уровнем профессиональных знаний и квалификации, хорошо разбираться в специфике деятельности предприятия, так как он является непосредственным участником процесса принятия управленческих решений, и во многом от его способностей зависит качество данных решений. К сожалению, на отечественном рынке труда очень мало высококвалифицированных специалистов, способных самостоятельно осуществить разработку и внедрение корпоративной системы управления риском. Учитывая эту особенность, предприятия часто обращаются к помощи сторонних консалтинговых организаций. По нашему мнению, самым эффективным вариантом является разработка систем собственными работниками предприятия при привлечении сторонних консультантов, что на основе высокой квалификации и опыта консультантов и знании бизнес-процессов работниками предприятия позволит разработать наиболее подходящую для предприятия систему и внедрить ее с наименьшими нежелательными отклонениями. Помощь сторонних консультантов может быть полезна не только при непосредственном построении системы, но и при возникновении затруднений в управлении рисками в нестандартных ситуациях [7].

Суть комплексного подхода выражается в разработке таких механизмов формирования системы управления риском, которые позволили бы максимально эффективно внедрить функциональную подсистему управления риском в общую систему, сделать риск-ориентированное управление неотъемлемой частью общей философии деятельности предприятия, а также дать предприятию возможность управлять максимально широким перечнем рисков на всех уровнях управления.

Разработка подобных механизмов должна опираться на ряд основополагающих принципов, в научно-исследовательской и нормативной литературе выделяется достаточ-

но широкий перечень подобных принципов, основными из которых являются [6]:

- управление риском должно способствовать достижению целей организации и улучшению ее деятельности,
- процесс управления риском должен быть неотъемлемой частью общих корпоративных процессов, на всех уровнях управления, по всем направлениям деятельности предприятия,
- необходимо учитывать результаты управления риском при разработке управленческих решений, выборе альтернатив и определении наиболее приоритетных направлений, с целью повышения информативности об окружающей и внутренней среде,
- управление риском должно быть системным, структурированным и определенным во времени,
- управление риском должно основываться на наиболее полной и актуальной информации.

Подобный подход к формированию риск-ориентированного управления в рамках всей компании дает ряд важнейших преимуществ, в их числе: повышение объективности и информативности принимаемых управленческих решений; снижение расходов предприятия на участках с повышенным риском; увеличение эффективности внутреннего контроля за счет формализованного процесса управления и отчетности; усиление позиций на рынке за счет улучшения имиджа предприятия, увеличения доверия собственников, инвесторов и партнеров.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Васин С.М., Шутов В.С.. Управление рисками на предприятии: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2010. 304 с.
2. Корабельникова С. С. Формирование механизма управления рисками организаций строительного комплекса: дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05. С.-Петербург. гос. архитектур.-строит. ун-т:[сайт]. [2010] . URL: <http://risk-manage.ru> (дата обращения : 10.03.2011).
3. Министерство регионального развития Российской Федерации [Электронный ресурс]// Проект стратегии развития промышленности строительных материалов на период до 2020

- года:[сайт]. [2010] . URL: <http://minregion.ru> (дата обращения : 15.03.2011).
4. Федосова Р.Н., Крюкова О.Г. Управление рисками промышленного предприятия: опыт и рекомендации. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. 125 с.
  5. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учебное пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. 160 с.
  6. ISO 31000:2009. Risk management – Principles and guidelines. Joint Australian New Zealand International Standard.
  7. Marsh & McLennan [Электронный ресурс]// «Управление рисками. Состояние и развитие корпоративного риск менеджмента в России»: [сайт]. [2007]. URL: <http://mmc.com> (дата обращения: 20.03.2011).

УДК 65.0(075.4)

**Власова Т.И.**

*Московский государственный областной университет*

**МЕТОДОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В КОРПОРАТИВНОЙ  
ЦЕПОЧКЕ ПОСТАВОК ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ  
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УГРОЗ**

**T. Vlasova**

*Moscow State Regional University*

**DECISION-MAKING METHODOLOGY IN CORPORATE CHAIN  
OF INDUSTRIAL ORGANIZATION DELIVERIES UNDER ECONOMIC  
THREATS CONDITION**

*Аннотация.* В статье позиционируется проблема экономической безопасности корпоративной цепочки поставок промышленной организации (КЦ КПО) и предлагается метод, который обосновывает принятие решений по ее обеспечению. В статье раскрывается содержание основных составляющих метода, в числе которых риски, угрозы, кризисные ситуации, опасность, безопасность, типовые проблемы функционирования корпоративной цепочки поставок, генерирующие кризисные ситуации. Применительно к КЦП ПО рассматриваются наиболее распространенные риски, представлена концептуальная схема системы управления рисками корпоративной цепочки поставок промышленной организации.

*Ключевые слова:* корпоративная цепочка поставок промышленной организации, экономическая безопасность, опасность, угрозы, кризисные ситуации, типы реакций на кризисные ситуации, риск-менеджмент, микро- макросреда корпоративной цепочки поставок промышленной организации.

*Abstract.* The article considers the economic safety problem of supply chains and the decision-making method that guarantees its realization. The paper also describes the basic components of the method, such as risks, threats, crisis situations, danger, safety and typical functioning problems of supply chains. The particular attention is paid to the most widespread risks which influence supply chains and the conceptual scheme of corporate risks control system of the industrial organization supply chains.

*Key words:* industrial organization economic supply chain, economic safety, danger, threats, crisis situations, types of reactions to crisis situations, risk management, (micro-) macro-environment of industrial organization economic supply chain.

Как утверждают специалисты по экономической безопасности, опасность определяется как объективно существующая возможность негативного воздействия на рассматриваемый объект, в результате которого ему может быть причинен какой-либо ущерб, вред, ухудшающий состояние объекта, придающий его развитию нежелательную динамику или параметры [8].

Нашим объектом является проект – **интегрированная корпоративная цепочка поставок промышленной организации**. Это сложное комплексное мероприятие с точки зрения осуществления, организации и руководства, обеспечения ресурсами, со сложной средой и условиями. Задействованы большие материальные ресурсы. Естественно, безопасность такого проекта интересует организацию, взявшуюся за его разработку и реализации, исполни-



телей проекта, их партнеров и инвесторов. *Безопасность проекта* – это система устранения *опасностей*, связанных с *угрозами*, возникающими на основе состоявшихся *рисков* и проявившихся *тенденций*.

Тенденцию будем определять как устойчивое развитие ситуации с негативными последствиями в состоянии какого-либо *фактора* внутренней и внешней среды. Необходимо выявить и обратить внимание на эти тенденции и реагировать на них. Для чего должны быть разработаны модели действия факторов, схемы измерения факторов, установление понятий «слабый сигнал», «сильный сигнал», «пороговое значение», налажен мониторинг отслеживания сигналов, что позволит соотнести состояние таких сигналов с рисками, их вызывающих.

Если риск рассматривается как вероятность того, что *событие*, несущее с собой негативное воздействие, произойдет, и оно может создать угрозу для проекта, то это значит, что риски необходимо учитывать и к ним нужно готовиться, т. е. должен быть разработан план мероприятий по снижению вероятности рисков или их недопущению. В случае, когда риски, несущие с собой негативные воздействия на логистический проект, *произошли*, и произошедшее негативное изменение в среде уже создало негативные условия для проекта мы имеем дело с **угрозой**. Условия стали оказывать влияние на

состояние проекта, создавать опасность для него, т. е. состояние проекта такое, что его выполнение и цели стоят под вопросом. На угрозу надо реагировать соответствующими мероприятиями, их надо обеспечить ресурсами и разработать план их запуска в момент наступления опасности. Это сделает выполнение проекта безопасным.

Таким образом, действует схема: *тенденции – риски – угрозы – опасности – безопасность*.

На рис. 1 отражено содержание метода обеспечения безопасности проекта интегрированной корпоративной цепочки поставок промышленной организации.

Принятие решений по обеспечению экономической безопасности корпоративной цепочки поставок промышленной организации (КЦП ПО) будет основываться на типовых решениях, принимаемых в кризисных ситуациях, которые, по концепции И. Ансоффа [1], в соответствии с типами реакций, делятся на реактивные, активные и планово-прогнозные решения.

При *реактивном* решении, когда мы допустили положение, при котором сигнал стал весьма *сильным* и *очевидным* даже для непрофессионалов (по мнению Эндрю Гроува, он в 7-10 раз больше минимального), и с необходимостью срочного принятия мер уже согласны самые консервативные руководители (или даже противники нововведений), потери очень велики.

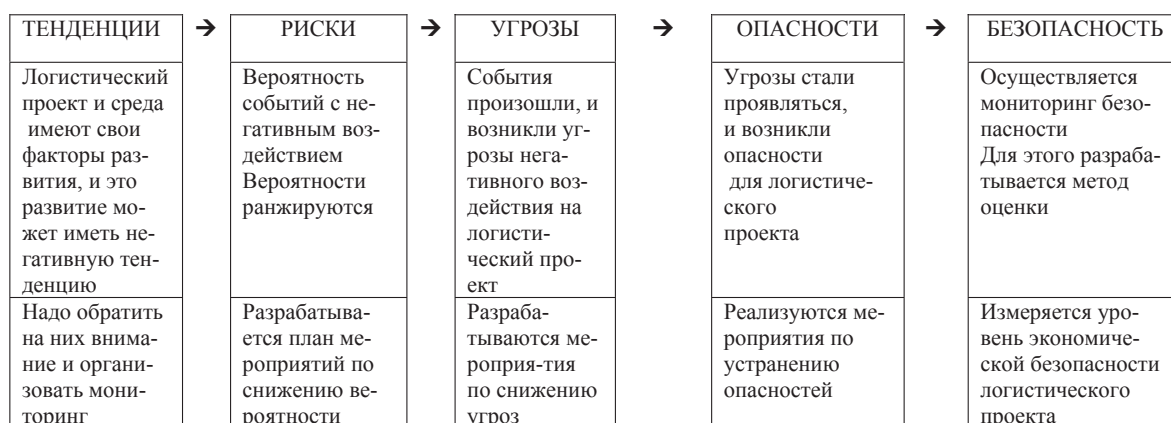


Рис. 1. Содержание метода обеспечения безопасности проекта интегрированной корпоративной цепочки поставок промышленной организации.

При *активном* решении меры начинают приниматься, когда уровень сигнала таков (он примерно в 2-3 раза выше минимального), что необходимость принятия мер уже ясна высококвалифицированным специалистам, потери значительно меньше, но они еще есть.

Самые малые потери – при *планово-прогножном* решении, когда удастся выделить будущую кризисную ситуацию по слабым сигналам (которые чуть превышают минимальный уровень, примерно на 30-50%). Но при этом надо финансировать и организовать управление по слабым сигналам.

Так как большинство сигналов неопределенны и случайны, при отсутствии организованного управления решениями кризисных ситуаций все время уходит на обработку, на идентификацию сигналов, то есть на повышение уровня осведомленности. Времени на ответные меры (реакции) практически не остается, приходится иметь дело с возрастающим объемом слабых сигналов. На рис. 2 представлены все три типа реакций.

Мы выбираем в качестве основной реакции **активную реакцию**. Поскольку *реактивная* реакция связана с большими задержками и разрывами и ведет к большим потерям. А *планово-прогнозная* реакция для проектного управления не годится в силу недостатка времени и ресурса, она больше подходит для функциональных стабильных задач.

Определим порядок действий при принятии решений, основанных на активной реакции на кризисные ситуации при обеспечении экономической безопасности корпоративной цепочки поставок промышленной организации.

*Первое.* Определяем те факторы, которые определяют возможные кризисные ситуации. Устанавливаем *минимальное* значение сигнала по каждому фактору. Оно должно быть в 2 раза больше шума, фона, статистической погрешности.

*Второе.* Устанавливаем уровень сигнала, при котором начинается реакция. Это сигнал активной реакции, он в 2-3 раза больше минимального. Разрабатываем план мероприятий и их готовим.

*Третье.* Устанавливаем порог сигнала, превышение которого означает крайнюю опасность для проекта. Это значение, по рекомендации Э. Гроува, составляет 10-кратное превышение минимального уровня [6]. Десятикратный рост какой-либо силы создает проблемную ситуацию. Когда какая-либо сила в 10 раз превышает свое обычное значение (например, в 10 раз сильнее проявляется фактор «Заменяющая технология»), то ситуация совершенно очевидно выходит из-под контроля и становится кризисной и проблемной. Был ветер – теперь тайфун, были волны – теперь цунами. Были конкурирующие силы, теперь они стали суперконкурирующими. То есть воздействие силы возросло в 10 раз и специалисты могут это заметить, тогда как при «малом сигнале» еще могли возникать споры. Компанию при этом ожидают серьезные перемены. Можно не овладеть ситуацией и не взять ее под контроль, т. е. бизнес становится подвержен каким-то силам, которые не поддаются управлению. Стоит вопрос, нужен ли данный проект? Протекающий в это время переходной процесс от одного стабильного состояния к другому особенно сложен и обманчив и здесь очевидно только начало и конец, переход же постепенен и не всегда заметен, а это стратегически переломный момент (точка перегиба кривой), рис. 2.

**Для своевременного выявления кризисных ситуаций необходимо отслеживать тенденции развития факторов среды** корпоративной цепочки поставок промышленной организации, которая включает внутреннюю микро- и макросреду и внешнюю микро- и макросреду.

**Внутренняя микросреда** КЦП ПО – это собственно сама корпоративная цепочка поставок, персонал, а также стратегические бизнес-единицы (СБЕ), выступающие в качестве звеньев КЦП ПО рис. 3.

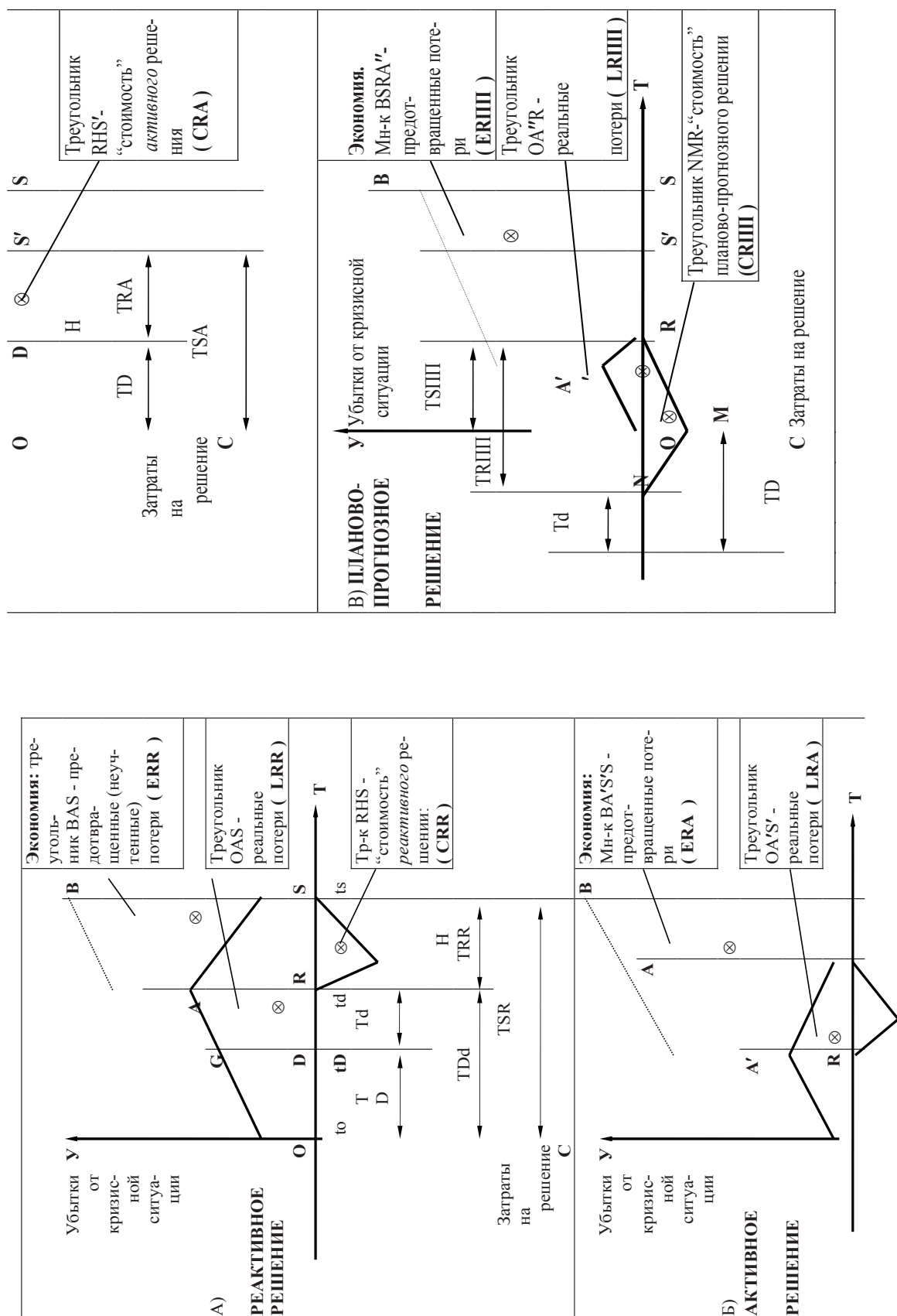


Рис. 2. Типы реакций на кризисные ситуации проекта

**Внутренняя макросреда** – производственно-хозяйственная система (ПХС) промышленной организации, характеризуется комплексным фактором – развитием про-

мышленной организации, которая выдвигает следующие восемь комплексных факторов развития:



Рис. 3. Внутренняя среда корпоративной цепочки поставок промышленной организации и ее комплексные факторы развития

- Развитие *результатов* корпоративной цепочки поставок промышленной организации – экономических показателей.
- Развитие *ресурсов* корпоративной цепочки поставок промышленной организации: информации и знаний, человеческих ресурсов, материальных и финансовых ресурсов.
- Развитие *оператора* (преобразователя ресурсов в результаты) корпоративной цепочки поставок промышленной организации.
- Развитие *организационного механизма* корпоративной цепочки поставок промышленной организации.
- Развитие *системы управления* корпоративной цепочки поставок промышленной организации.
- Развитие команд (персонала) корпоративной цепочки поставок промышленной организации.
- Развитие стратегических бизнес-единиц промышленной организации.
- Развитие промышленной организации в целом.

Каждый фактор является комплексным или интегрированным фактором, объединяющим частные факторы нескольких уровней. Количество рассматриваемых уровней определяется требуемой точностью и располагаемым экспертами временем. Определяется оценка каждого фактора, а затем устанавливается общая оценка с учетом или без учета удельных весов. Эта оценка называется *стратегическим потенциалом корпоративной цепочки поставок*, учитываемым в оценке ее безопасности.

Кроме общей оценки потенциала корпоративной цепочки поставок промышленной организации конкретно выделяются **СИЛЬНЫЕ (S)** и **СЛАБЫЕ (W)** его стороны, что оформляется в соответствующих перечнях. За этими сторонами устанавливается периодическое наблюдение (мониторинг). И выявляются *тенденции* их развития.

**Внешняя среда** корпоративной цепочки поставок промышленной организации, **в соответствии с ее определением** представ-

лена дальним и ближним его окружением (макро- и микросреда), и анализ ее влияния макросреды на стратегический потенциал проводится посредством СТЭП-анализа или ПЭСТ-анализа.

Отслеживание тенденций развития факторов, КЦП ПО дает возможность определять риски ее функционирования, которые мы рассматриваем как *события, имеющие вероятностный характер, которые могут создать угрозу целям за счет ухудшения условий работы, и которые необходимо учитывать, чтобы их уменьшить.*

Такие события называются рисковыми, их появление порождают определенные факторы (*факторы риска*), которые и создают *рисковые ситуации*. Но, так как для функционирования КЦП ПО, как сложной экономической системы таких ситуаций может быть достаточно много, то необходимо определить:

- какие виды рисков будем считать реальными для нее, какие предложить организационные меры по их профилактике и нейтрализации, какой уровень риска можно расценивать как приемлемый, какая предусматривается система коммерческого страхования.

Применительно к КЦП ПО наиболее распространенными рисками можно определить:

- Риск выбора потребителя, поставщика и субподрядчика.
- Ошибочная стратегия проникновения на рынок.
- Ошибочная стратегия маркетинговой логики продвижения инновационного продукта на рынок.
- Ненадежность поставщиков и субподрядчиков.
- Неправильный выбор конкурентной стратегии.
- Повышение цен на сырье, энергию, интеллектуальные продукты.
- Конфликты между участниками цепочки поставок, недостаточная компетентность.
- Плохая организация информационно-коммуникационной системы.
- Неправильное распределение власти и делегирование полномочий.

Современный риск-менеджмент предлагает технологии управления рисками, которые включают процессы идентификации рисков, планирования управления рисками, анализ рисков, реагирование на риски, мониторинг и контроль рисков. Эти, по существу, базовые составляющие любой технологии риск-менеджмента должны использоваться и в методе обеспечения экономической безопасности корпоративной цепочки поставок промышленной организации, образуя систему управления рисками КЦП ПО. Концептуальная схема системы управления рисками КЦП ПО представлена на рис.4.

При организации функционирования КЦП ПО и обеспечении ее экономической безопасности необходимо учитывать ряд типовых проблем, которые могут быть генераторами рискованных ситуаций.

**1. Неправильное представление о формируемой корпоративной цепочке поставок и не выявленные вследствие этого риски.** При упрощенном представлении у руководителя проекта и руководства организации о КЦП ПО, такие риски проявляются неожиданно. Вдруг открываются неожиданные обстоятельства, неучтенные факторы, непредусмотренные внешние осложнения и возникает рискованная ситуация, с появлением рискованного события.

**2. Ошибки мышления и непризнанные риски.** Если руководство организации и руководитель проекта взяли на вооружение ошибочную парадигму, то возможно ошибочное отрицание риска, и тогда возникает непризнанная рискованная ситуация.

**3. Отсутствие системного подхода и недостаточно полное представление процесса функционирования КЦП ПО.** Иногда руководство организации и руководитель проекта недостаточно полно учитывают компоненты КЦП ПО и игнорируют какие-либо важные компоненты, например, культуру, то возникают рискованные ситуации.

**4. Усложненная модель КЦП ПО.** При чрезмерно детальном проектировании, когда учитывается слишком много позиций и система управления не способна перераба-



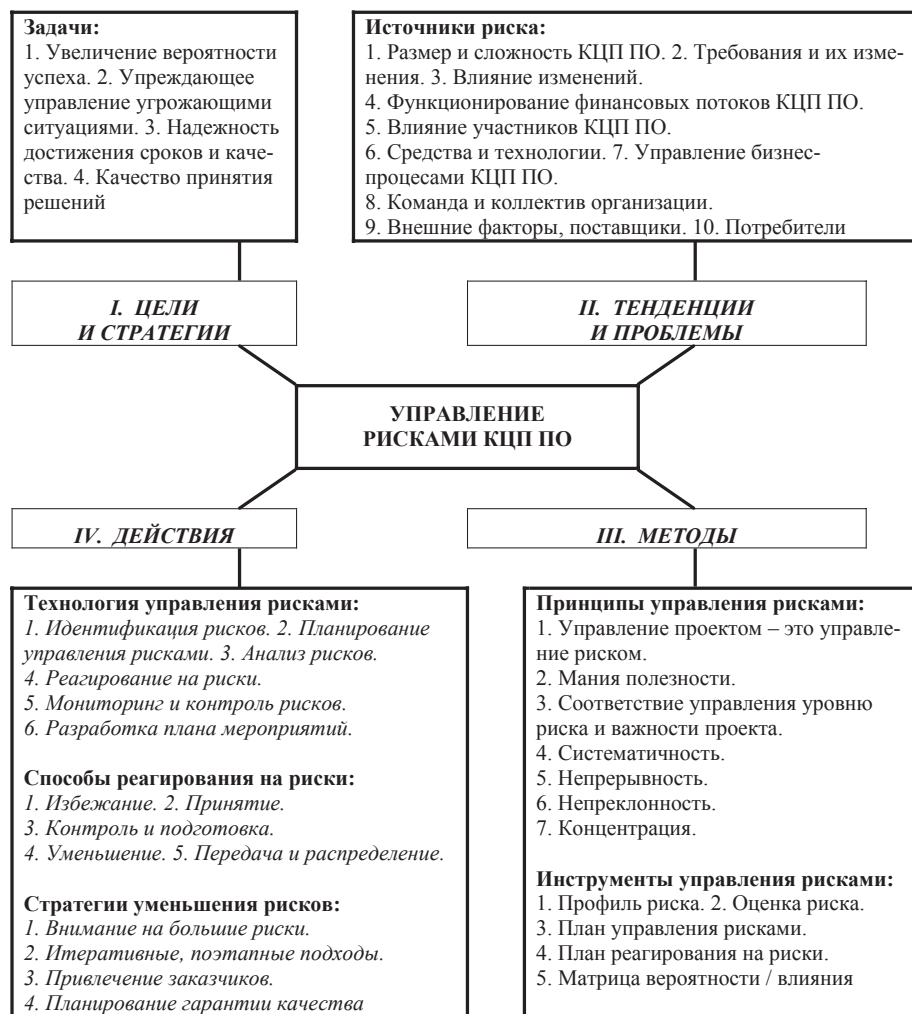


Рис. 4. Система управления рисками корпоративной цепочки поставок промышленной организации

тивать много информации и решения принимаются несвоевременно, тогда возможны рисковые ситуации.

Конкретизация рисков КЦП ПО и управление ими связано с функционированием бизнес-процессов цепи поставок. И, как представлено выше, составляет основу предлагаемого метода обеспечения экономической безопасности корпоративной цепи поставок промышленной организации.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Сокр. пер. с англ. Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Баранчев В.П. Управление инновационными проектами (стратегии прорыва хайтек-продуктов). Научно-практическое пособие. М.: ООО Фирма «Благовест-В», 2007. 192 с.

3. Белоусов В.Л., Гончаренко Л.П., Елисеев В.А. Менеджмент: экономическая безопасность. М.: РИНКЦЭ, 2005.
4. Бизнес и безопасность. Толковый терминологический словарь. М.: Бек, 1995.
5. Власова Т.И. Панарин А.А. Управление бизнес-процессами в корпоративных цепях поставок промышленных организаций Монография. М.: Издательство Образовательный консорциум «Среднерусский университет», 2008. 276 с.
6. Гроув Эндрю. Выживают только параноики. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания / Пер. с англ. М.: Альпина Паблшер, 2003. 200 с.
7. Дитхелм Г. Управление проектами. СПб.: Бизнес-пресса, 2004.
8. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Л.П. Гончаренко. М.: Экономика, 2007. 543 с.

УДК 658.7

**Евтодиева Т.Е.**

*Самарский государственный экономический университет*

## **СЕТЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

**T. Yevtodieva**

*The Samara State Economic University*

## **NETWORK PRINCIPLES OF LOGISTICAL INFRASTRUCTURE ORGANIZATION**

**Аннотация.** В статье рассматривается сетевой способ организации бизнеса, соответствующий принципам масштабности, эффективности и рациональности. Автор на примере таких логистических инфраструктурных образований, как складские сети, выявляет особенности их формирования, функционирования и развития. В результате проведенного анализа определен дуальный характер использования сетевой формы на предприятиях логистической инфраструктуры, типы складских сетей по территориальной дислокации и принципам функционирования.

**Ключевые слова:** логистика, логистическая инфраструктура, сети, сетевая организация, сетевые принципы, складские сети, динамическая складская сеть.

**Abstract.** The article considers the network form of organizing business in accordance with the principles of large scale, efficient and rational development. By example of such logistical infrastructural types as warehouse networks the author reveals the features of their formation, functioning and development. The analysis showed the duality of the network form use at logistical infrastructure enterprises and determined the types of warehouse networks depending on their territory disposition and principles of functioning.

**Key words:** logistics, logistical infrastructure, networks, the network organization, network principles, warehouse networks, dynamic warehouse network.

В современных рыночных условиях реализация логистических функций компании и их успешное функционирование на рынке зависит от скорости реакции на ожидания потребителей и их предпочтения. Единственным способом экономии является сокращение времени по всей рыночной цепочке, перемещающей товар из сферы производства в сферу потребления. Опыт высокоразвитых стран и России доказывает, что реализовать современные требования, предъявляемые к логистической составляющей бизнеса, способны только специализированные компании, имеющие опыт логистического управления, квалифицированный персонал и развитую инфраструктуру - складские помещения, транспортный парк, девелоперские подразделения и т. д. Специализированные компании берут на себя выполнение всех логистических задач клиентов и предлагают наряду с хранением и дистрибьюцией услуги по упаковке, сортировке товара, а также информационные, консалтинговые и финансовые услуги. Именно в таких компаниях четко прослеживается формирование сетевого стиля экономического поведения.

Концептуализация сетевой формы в контексте экономических проблем стратегии бизнеса достаточно широко представлена как в зарубежной (Р. Майлз, Ч. Сноу, Г. Торелли, К. Имаи, Х. Итами, К. Кук, Р. Эмирсон, М. Кастельст и другие), так и в отечественной науке (В. Катькало, С. Паринов, Т. Яковлева, Д. Иванов, Б. Мильнер, А. Стерлин, А. Ардишвили и т.д.).

---

© Евтодиева Т.Е., 2011.

Практически всеми исследователями признается, что применение сетевых принципов неизбежно приводит к трансформации как типов структуры (линейная, матричная, дивизиональная), так и всей системы «взаимозависимых структурных, культурных, пространственных и технологических компонентов, которая придает потоку внутрифирменных событий определенный характер, образ и порядок» [1, 17]. В результате появляется новый тип организаций – сетевая организация [2, 5, 7, 8]. Что касается определения сетевой организации, то наиболее точное определение представлено в работе Кастельса М. «Информационная эпоха: экономика, общество и культура»: «это специфическая форма предприятия, система средств которого составлена путем пересечения сегментов автономных систем целей. Так, компоненты сети одновременно автономны и зависимы vis-a-vis сети и могут быть частью других сетей, а следовательно, других систем средств, ориентированных на другие цели» [2, 147]. Следовательно, структура организации сетевого типа зависит от количества, изменчивости и активности составляющих ее структурных элементов, что предполагает множество легко адаптируемых и взаимодействующих между собой отдельных независимых участников рынка посредством субординации взаимоотношений между ними в одну интегрированную структуру с помощью рыночных механизмов. Сетевой механизм, на наш взгляд, должен базироваться на нескольких основных принципах.

1. Принцип независимости. Предполагает вхождение в логистическую сеть юридически, финансово и экономически независимых организаций, имеющих собственные цели и стремления. Это позволяет рыночным субъектам получить большую автономность при принятии управленческих решений, выборе стратегий и направлений развития организации, а также более рационально управлять имеющимися ресурсами. В результате существенно повышается качественная сторона осуществления логистических операций и выполнения функций логистики.

2. Принцип единства. Заключается в учете интересов других участников рыночного пространства и осуществлении своей деятельности на основе взаимных обязательств и ответственности, что позволяет сети работать как единое целое за счет совместной разработки стратегии поведения и развития, учитывающей различие интересов участников логистической сети, взаимовыгодный обмен ресурсами между ними. В результате подобных обменов появляются более сложные и эффективные формы специализации и производственного кооперирования.

3. Принцип равноправия. Каждый участник логистической сети, являясь независимым субъектом, имеет равные права независимо от выполняемых им функций, доли участия в деятельности сети и финансовых возможностей при отстаивании своих интересов относительно правил и условий сотрудничества в рамках сети.

4. Принцип полезности. В соответствии с данным принципом количественный и функциональный состав логистической сети определяется той пользой, которую конкретный участник может принести. Польза может выражаться в количественных и качественных улучшениях деятельности других структурных элементов сети (экономии финансовых ресурсов, снижении затрат, увеличении рыночной доли, повышении надежности поставок, повышении степени приспособляемости сети к специфическим условиям рынка и условиям функционирования и т. д.).

5. Принцип свободы действий. Принцип предполагает свободное волеизъявление, возможность прекращения (после полного выполнения своих обязательств) сотрудничества с ближайшими контрагентами, возможность определения сроков и условий сотрудничества, а также принятия участия в выработке коллективных условий сотрудничества. Результатом данного принципа является комплекс рыночных отношений и связей между определенными организациями, различающихся по товарным, географическим и другим признакам

6. Принцип внешнего дополнения. Взаимодействие покупателей и поставщиков в сети обусловливается разделением их функциональных ролей в логистике и, соответственно, обязанностей. Каждый из них диверсифицирует свою деятельность в сферу внутренней логистики и концентрирует усилия на выполнении ключевых компетенций. В результате возникает необходимость привлечения других участников рынка для осуществления непрофильных видов деятельности. В этом смысле компании, формирующие сеть, обеспечивают решение задач, относящихся к определенной части ее функционального цикла, и являются внешним дополнением по отношению к другим участникам сети.

7. Принцип замещения. Заключается в том, что отношения соподчиненности замещаются отношениями партнерства, кооперации, сотрудничества. При этом сложная организационная структура, свойственная системным формам, и сложные процессы внутрифирменного планирования и регулирования замещаются значительно более простыми горизонтальными связями независимых организаций, основанными на договорах поставок (договорах купли-продажи), заключение и исполнение которых регулируется универсальными (для всех предприятий) нормами частного права.

В настоящее время большая часть отмеченных принципов соблюдается в компаниях, являющихся представителями рыночной инфраструктуры, оказывающими логистические услуги, основным из секторов которой является рынок складской логистики, на долю которого по оценкам экспертов составляет 8-15%. Основными признаками складской сети являются:

1) формальные элементы, обеспечивающие узнаваемость объектов, включенных в сеть посредством единого фирменного стиля (названием, логотипом);

2) общность структурных элементов, из которых состоят складские сети, а также одинаковый набор услуг и уровень предлагаемого обслуживания;

3) единая стратегия функционирования, предполагающая стандартизацию основных

процедур обслуживания, за счет чего достигается качественный уровень работы всех объектов сети;

4) наличие специфической структурной надстройки над базисными элементами, состоящими из отдельных складов, или управляющей компании, которая осуществляет общее стратегическое руководство, контролирует соблюдение стандартов обслуживания. Она представляет отдельное юридическое лицо, связанное с управляемыми элементами договорными отношениями.

В совокупности отмеченные признаки позволяют идентифицировать конкретную складскую сеть. Деятельность складских операторов как сетевых образований характеризует дуальность использования сетевой формы организации логистической деятельности, проявляющуюся в том, что:

- во-первых, складскую сеть можно рассматривать как вариант развития бизнеса складского оператора, с помощью которой последний обеспечивает свое присутствие на значительном числе территориальных рынков и за счет эффекта масштаба улучшает результативность своего функционирования.

- во-вторых, складские сети, выполняя интеграционные функции между различными субъектами рынка, обеспечивают возможность роста своим клиентам и создают им дополнительные конкурентные преимущества за счет включения своей цепочки создания ценности в их цепочки создания ценности посредством оказания услуг по хранению, складированию, утилизации и т. д.

Рассматривая складскую сеть как способ организации бизнеса, следует отметить, что в этом случае ее можно рассматривать как основанную на логистических принципах организацию, объединяющую в единую структуру склады, находящихся под общим управлением. Такие сети имеют одного владельца и единый контролирующий орган за деятельностью всех складов, входящих в сеть. Экономический аспект создания складских сетей такого вида проявляется в снижении транзакционных издержек и максимизации совокупных доходов за счет возникновения сетевого

синергетического эффекта. Основным конкурентным преимуществом складской сети такого вида является способность достигать ценового преимущества над независимыми складскими операторами за счет увеличения объемов оказания услуг и уменьшения размеров стоимости складских услуг. Кроме того, применение сетевых технологий в создании таких складских сетей позволяет управлять капиталом и получать экономию от масштабов деятельности. Выполняя интеграционные функции, современная складская сеть состоит из множества равноправных партнеров, имеющих свободные отношения друг с другом, обладает полицентрической структурой. В такой сети компетентность большинства участников высока и примерно одинакова. Одновременно отмечается высокий уровень специализации участников. Можно выделить следующие особенности складской сети, которая может быть охарактеризована как динамическая сеть, детальные характеристики которой впервые предложили одни из родоначальников современных экономических исследований сетевой организации Р. Майлз и Ч. Сноу (детальный обзор их работы выполнил В. Катъкало [3]):

1) высокая территориальная концентрация, т. к. основные участники сети располагаются в относительной территориальной близости друг от друга;

2) добровольное вхождение предприятий в сеть на основе общности интересов;

3) равноправие участников совместной деятельности и взаимовыгодного сотрудничества;

4) договорная основа организации отношений между участниками сети друг с другом и структурой в целом.

Основой для успешного функционирования такой сети являются доверительные отношения между сотрудниками компаний-участников данной сети. Факторами успешности взаимоотношений между участниками в складской динамической сети можно определить следующим образом: качество услуги – удовлетворенность партнера – прочность взаимоотношений – долговеч-

ность взаимоотношений – прибыльность [3, 38]. В силу того, что в складских сетях такого типа работают равноправные партнеры, то не возникает отношений подчиненности, поэтому с точки зрения конфигурации сети можно говорить об абсолютно неиерархической организации. Основным механизмом функционирования такой сети является механизм самоорганизации, который, тем не менее, нуждается в координации, реализуемой посредством контрактации деятельности участников складской динамической сети. Типовой набор услуг, предлагаемый складскими сетями в современных условиях, включает следующие виды услуг: организация ответственного хранения товаров; погрузочно-разгрузочные работы; сортировка грузов; подбор и формирование (комплектация) заказов с учетом различных критериев (по заказу клиента, по адресу доставки, по номеру партии, по сроку годности и др); предпродажная подготовка товара; расформирование заказов по требованию клиента и размещение подобранных единиц товара; упаковка и переупаковка товаров; кросс-докинг; обмер, взвешивание товара по требованию клиента; маркировка товаров; доставка товаров в адрес грузополучателя; работа с возвратом и браком; инвентаризация; полный информационный сервис для клиента; организация утилизации бракованного товара по распоряжению клиента; пломбировка транспорта, осуществляющего доставку товаров клиента [6, 237].

Следует отметить, что современные сети складских комплексов ориентируются на мультимодальность транспортных перевозок и заинтересованы в применении контейнеризации грузопотоков и улучшение контейнерного сервиса. Инфраструктура складских комплексов позволяет не только организовывать склады любой площади и любого назначения, но также размещать производство. Так, на территории московского производственно-складского комплекса компании «Евразия логистик» — «Северное Домодедово» — размещены площадки по производству упаковки компаний «Мульти-



флекс» и MeadWestVaco, рядом расположен завод по производству безалкогольных напитков PepsiCo.

По территориальному охвату можно выделить международные, федеральные и локальные складские сети. Основными игроками на рынке складских услуг являются международные и федеральные сети. Международные складские сети обозначили процессы интернационализации в 70-80-е гг. прошлого века. На территорию России их приход датируется 1990-2005 гг. В настоящее время можно выделить такие международные сети, как FM Logistic (Франция), Itella Logistics (Финляндия), ЗАО «РЕВИКО-Россия» (Германия) и многие другие. Основными федеральными складскими сетями являются ООО «Авалон Логистикс», ООО «Евразия Логистикс», ООО «С-Лоджистикс», ООО «Международное логистическое партнерство», ООО «САННА Литер», ООО «СТС Логистика». Все отмеченные складские сети работают в сегменте комплексной логистики, сервисный пакет которых включает складскую логистику, транспортную логистику, таможенное оформление грузов, IT-решения по учету и контролю складских операций, управление цепями поставок. Эволюционно можно выделить три направления развития (появления) складских сети.

1) Развитие путем развития деятельности логистических операторов, в частности транспортных компаний, изначально функционирующих как узкофункциональные организации, которые осознали необходимость расширения спектра оказываемых услуг потребителям. По большому счету, появление услуг, связанных с организацией складирования, в предложении логистических провайдеров является:

- во-первых, следствием обострения конкурентной борьбы и средством противодействия крупным международным складским сетям;

- во-вторых, объективной необходимостью, диктующей ориентацию на создание конкурентных преимуществ на основе максимального разнообразия и высокого качества комплексных услуг, помогающих с соб-

людением всех логистических принципов переместить материальные потоки от производителя до потребителя.

Следовательно, изменение стратегии ведения бизнеса – переход со стратегии фокусирования к стратегии дифференциации – является одним из условий развития складских сетей в России.

2) Развитие путем диверсификации деятельности крупных производственных и торговых компаний, являющейся одной из самых распространенных форм концентрации капитала и организационных структурах современной экономики, предполагающей вложение капитала в сопутствующие или в смежные отрасли. Стремление к упорядочению движения материальных потоков проявляется в желании рыночных субъектов формировать элементы инфраструктуры, позволяющей, с одной стороны, контролировать движение генерируемых ими потоков, с другой стороны, интегрировать все реализуемые ими бизнес-процессы, связанные в перемещении материальных потоков по рыночной цепи. Кроме того, формируя систему складов, производственные и торговые компании, таким образом, инвестируют средства в высокодоходный бизнес в силу дисбаланса между спросом и предложением на складские услуги.

Путь диверсификации был выбран ГК «СМАЙЛ», являющейся эксклюзивным дистрибутором в Поволжском федеральном округе товаров крупнейших производителей FMCG, таких, как Procter&Gamble, Gillette, Nestle, InBev. Компания имеет более чем 14-летний опыт построения логистических цепочек для розничных торговых сетей и оптовых дистрибуторских компаний. В группу входят ООО «Фирма «Смайл», ООО «Форест», ООО «Промо С» и с 2006 г. самостоятельным бизнес-подразделением стало ООО «С-Лоджистикс», предоставляющее логистические услуги изначально клиентам ГК «СМАЙЛ» российскими и зарубежными розничными и оптовыми сетями, а сейчас и потребителям, не связанным системой взаимоотношений с данной компанией.

3) Развитие путем вложения денежных средств крупных инвесторов (в основном зарубежных) в развитие складской инфраструктуры как перспективного направления бизнеса с достаточно коротким сроком окупаемости. Так, Американский инвестиционный фонд Great Circle Fund LP намерен вложить 21,1 млн. долл. США в российский холдинг STS Logistics. Предполагается направить инвестиции преимущественно на развитие национальной сети складских помещений. Компания планирует создать сеть из 8-10 современных складских помещений в России, Украине и Казахстане общей площадью около 100 тыс. кв. м. Этот же фонд совместно с группой компаний «Русская логистическая служба» (РЛС) объявил о развитии национальной сети складов класса А, управляемых компанией, и значительном увеличении своих площадей класса А в главных российских городах: Московском регионе, Санкт-Петербурге, Хабаровске. Также запланировано в ближайшее время расширить мощности складов класса А в Самаре и Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове и других ключевых российских городах.

Проведенный анализ показал, что складские сети могут принадлежать логистическим операторам и логистическим провайдерам. Доля логистических провайдеров неуклонно возрастает в связи с тем, что, в отличие от логистических операторов, они ориентированы на интегрированный логистический сервис и способны выполнять отдельные логистические операции, комплексные логистические

функции, такие, как складирование, транспортировку, управление заказами, управление запасами, физическое распределение и т. д., а также управление логистическими цепями клиента, включая оптимизацию бизнес-процессов в цепи поставок. Таким образом, можно отметить, что сетевой способ позволяет предприятиям логистической инфраструктуры вести эффективный бизнес, отвечающий всем рыночным требованиям, способствующий не только реализации бизнеса на определенной территории, но и его развитию.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Иоханнес Рюэгг-Штрюм, Леона Ахтенхаген. Сетевые организационно-управленческие формы-мода или необходимость? [Текст] // Менеджмент и маркетинг. № 6. 2000.
2. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура [Текст]. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
3. Катькало В.С. Межфирменные сети: Проблематика исследования новой организационной стратегии 1980-90-е годы [Текст] // Вестник Санкт-Петербург. университета, Сервис 5. Выпуск 2(12) 1999.
4. Куш С.П., Афанасьев А.А. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей в России // Российский журнал менеджмента. № 4, 2004
5. Никутин М.Ю. Кластерная модель системы логистики рассредоточенного строительства // Автореферат дисс. ...канд. экон. наук. М., 2010 .
6. Основы логистики / Под ред. В Щербакова. [Текст]. СПб.: Питер, 2009.
7. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы [Текст]. // Вопросы экономики. 2002. № 1.
8. Уэбстер Ф. Теория информационного общества. [Текст]. М.: Аспект пресс, 2004.

УДК 658.148.7

**Ильинов В.П.**

*Российский государственный аграрный университет-  
Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ГАРАНТИЙНОГО ФОНДА ДЛЯ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ<sup>1</sup>**

**V. Iljinov**

*Russian State Agrarian University-  
Moscow Timiryazev Agricultural Academy*

### **FORMING AGRICULTURAL PRODUCERS GUARANTEE FUND**

**Аннотация.** Рассмотрены проблемы, возникающие у сельхозтоваропроизводителей при привлечении заемных средств. Выявлена одна из основных – наличие необходимого обеспечения для получения необходимой суммы кредита. Выдвинуто предложение о создании фонда, предоставляющего заемщикам гарантийное обеспечение при кредитовании. На основании опыта зарубежных стран и существующей действительности предложен один из вариантов организации работы фонда.

**Ключевые слова:** гарантийный фонд, кредитование, займ, сельхозтоваропроизводитель, банк, риски, обеспечение, процентная ставка, эффективность.

**Abstract.** The article considers the problems that agricultural producers face while attracting the borrowed funds. One of the main difficulties is the required loan guarantee. The author proposes that a fund should be created to provide borrowers with a loan guarantee and suggests one of the possible options for such an institution substantiating his idea by foreign countries experience and Russian reality.

**Key words:** guarantee fund, crediting, loan, agricultural producers, bank, risks, guarantee, interest rate, efficiency.

Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей экономики. В настоящее время агропромышленная политика направлена на то, чтобы сделать ее высокоэффективной и конкурентоспособной, существенно повысить надежность обеспечения страны продукцией сельского хозяйства и ее качество. Для достижения этих целей необходимо, прежде всего, финансовое оздоровление отрасли, которое, согласно мировой практике, не обходится без привлечения денежных средств. Чтобы привлечение осуществлялось наиболее эффективно, необходимо построение адекватной рыночным отношениям системы кредитования, участвовать в котором необходимо не только банковской системе и сельхозпроизводителям, но и государству.

В последние годы государство осуществляет активную поддержку кредитования, одной из основных мер которой является субсидирование процентной ставки. Эта мера показала свою эффективность – существенно возросли объемы кредитования при улучшении качества возврата ссуд. Однако, как показывает практика, несмотря на рыночную привлекательность, данным продуктом могут воспользоваться не все производители на селе.

Минимизируя риски, банки как полноценные коммерческие организации для обеспечения необходимого уровня доходности вынуждены отказывать многим желающим в предоставлении заемных средств. Основные актуальные причины этого:

---

© Ильинов В.П., 2011.

- отсутствие обеспечения заемных средств;
- специфика сезонности производства (неравномерность формирования оборотных средств);
- неблагоприятная кредитная история и наличие значительной кредиторской задолженности.

Не все сельхозтоваропроизводители могут соответствовать критериям, которые предъявляются к стандартным заемщикам. Так, например, в ходе приоритетного национального проекта автором были исследованы вопросы, поступающие на его интернет-портал. Большинство из них, а именно 45% [4], были посвящены проблеме недоступности кредитных ресурсов из-за отсутствия обеспечения, что показывает большую обеспокоенность этим вопросом. В 2008 и 2009 гг. 73% сельскохозяйственных организаций и 68% крестьянских (фермерских) хозяйств при кредитовании предоставляли в качестве залогового обеспечения движимое и недвижимое имущество [3], однако, товаропроизводители на селе в настоящее время испытывают дефицит в основных средствах, и именно их восполнение является целью инвестиционного кредитования.

Личные подсобные хозяйства (ЛПХ), также участвующие в процессе привлечения заемных средств, не могут полностью удовлетворить в них свой спрос. В основном это происходит из-за высокой степени риска, т. к. большинство населения, занимающегося производством на своем участке земли – это пенсионеры или люди, не имеющие постоянного источника дохода. К тому же для банка этот доход необходимо подтверждать официальными документами. Банки при кредитовании ЛПХ ориентируются, прежде всего, на возможность именно физического лица вернуть кредитные средства. Получается, что, существенно облегчая долговое бремя, государство оказывает поддержку предприятиям, и так успешно осуществляющим свою деятельность, ставя при этом их в неравное положение с другими субъектами рыночных отношений в сельском хозяйстве.

С большими рисками в сельском хозяйстве также связан и слабый выбор кредиторов производителей с/х продукции. Коммерческий капитал более выгодно вкладывать в апробированные временем, стандартные виды кредитования, отказывая более подверженному рискам сельскому хозяйству. Это показывает анализ доли выдачи средств различными кредиторами в течение действия приоритетного национального проекта. Из табл. 1 видно, что основную долю в кредитовании занимают две крупные государственные банковские структуры – ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Сбербанк России», тогда как только 18 - 19% всех выданных сумм были выделены коммерческими структурами.

Таблица 1

**Соотношение объемов кредитования  
в различных кредитных структурах  
в РФ (в % к общей сумме) [4]**

| Год  | ОАО<br>«Россельхоз-<br>банк» | ОАО<br>«Сбербанк<br>России» | прочие<br>банки | кредитные<br>кооперативы |
|------|------------------------------|-----------------------------|-----------------|--------------------------|
| 2007 | 47                           | 34                          | 18              | 1                        |
| 2008 | 35                           | 45                          | 19              | 1                        |

Такое соотношение, безусловно, ведет к ухудшению конкурентной среды на рынке сельхозкредитования.

Одним из путей решения проблем по обеспечению доступности заемных средств для более широкого круга сельхозтоваропроизводителей является создание системы гарантий их кредитования. Функция гарантии состоит в обеспечении и надлежащем исполнении обязательства претендента перед кредитором [1], которым в нашем случае будут являться кредитные организации. Одной из форм предоставления гарантий, получивших большое распространение в зарубежных странах, является создание гарантийного фонда.

Основной функцией для гарантийного фонда сельхозпроизводителей будет выдача гарантии (поручительства) специализированным банковским структурам или другим кредитным организациям. При этом данный фонд будет брать на себя риск невозврата ссуды лишь частично.



Средства фонда необходимо формировать из средств государственного бюджета в соответствии с потребностью каждого субъекта федерации. Размер в первый год действия можно определить в соответствии с недостатком средств на прирост основных фондов при естественном воспроизводстве, а также расчета дефицита финансирования оборотных активов. В дальнейшем – корректировать его в соответствии с необходимой потребностью, исходя из количества удовлетворенного спроса. Фонд будет являться некоммерческой структурой, соответственно получающей доход от депозитарного размещения средств и вноса заемщиков за пользование гарантийными средствами фонда в размере 1-3% в зависимости от суммы предоставленных гарантий, которые будут уходить на поддержание деятельности фонда. При этом, если заемщик не сможет обеспечить возвратность, у фонда возникнут обязательства по выплате банку непогашенной части долга и невыплаченных процентов по кредиту в соответствии с долей обеспечения, оговоренной в трехстороннем договоре. Основные средства, являющиеся обеспечением части товаропроизводителя, в этой ситуации перейдут в собственность банка в соответствии с ныне существующей практикой.

В случае использования гарантийного фонда государство будет побуждать все большее количество кредитных организаций с коммерческим капиталом участвовать в кредитовании сельхозтоваропроизводителей, улучшая конкурентную ситуацию на этом ранке, уменьшая при этом расходы на пополнение уставного капитала государственных кредитных организаций.

Необходимо также учитывать, что при субсидировании данная сумма уходит непосредственно товаропроизводителю и является статьей бюджетных расходов, тогда как средства фонда являются затратами только потенциально, в случае невозврата заемщиком суммы своего долга.

Таким образом, государственный гарантийный фонд принимает на себя часть рисков так, чтобы оставшаяся стоимость риска была приемлема и для банков, и для предприятий. Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что расходы на поддержку, которые государство предоставляет согласно данному варианту, намного меньше, чем бюджетная выгода, извлекаемая государством из ожидаемого экономического развития предприятий, получивших инвестиции.

Известно, что система рисков при кредитовании оказывает наибольшее воздействие на размер процентной ставки – около 40% [2]. В случае с гарантийным фондом банки освобождаются от рисков и могут снизить кредитный процент, исходя из конкурентной ситуации на рынке. Для других заемщиков, пользующихся услугами фонда, ставка по кредиту будет выше среднерыночной для сельхозтоваропроизводителей на 1-2%.

Таким образом, поддержка оказывается производителям, которые не имеют возможности привлекать заемные средства из-за отсутствия обеспечения, но имеют потенциал к изменению показателей эффективности в лучшую сторону. Общий эффект – увеличение удельного веса прибыльных предприятий и улучшение показателя средней рентабельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ахмадеев М.Г. О механизме инвестирования в воспроизводство основных фондов сельского хозяйства // Вестник ТИСБИ. 2002. № 1. С.5-7.
2. Милуков А.И. Кредитная поддержка производства – центральная проблема // Деньги и кредит 2009. № 4. С. 9-11.
3. Мониторинг осуществления Госпрограммы (2008-2009 годы) / Гатаулина Е.А., Мазлов В.З., Маковецкий В.В. и др. М.: Колосс, 2010. 440 с.
4. URL:<http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/database/cbsd> (дата обращения 07.05.2011).
5. URL:<http://rost.ru/projects/agriculture/faq4/priorfaq4.shtml> (дата обращения 21.09.2010).



УДК .3.33.338.01.36

**Карташова Е.И.**

*Институт Управления и Права (г. Москва)*

**АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО  
СТИМУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО  
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КРИЗИС И ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

**Ye. Kartashova**

*Institute of Management and Law (Moscow)*

**EXAMINING CRISIS AND POST-CRISIS WORLD STATE TENDENCIES  
TO SUPPORT AND STIMULATE SMALL AND MEDIUM SIZED  
BUSINESSES**

*Аннотация.* В статье проанализированы мировые тенденции государственного стимулирования, поддержки, а также ресурсного обеспечения субъектов малого и среднего бизнеса в кризис и посткризисный период. Автором рассмотрен малый и средний бизнес в Европейском Союзе, на примере Федеративной Республики Германии, а также субъекты малого и среднего бизнеса Соединенных Штатов Америки, дана их характеристика, указаны виды государственной поддержки и определены особенности развития сектора малого и среднего бизнеса. Также в статье рассмотрены качественные и количественные критериальные признаки по отношению предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса за рубежом.

*Ключевые слова:* малый и средний бизнес, количественные и качественные критерии, государственная поддержка, Федеративная Республика Германия, Соединенных Штатов Америки.

*Abstract.* The article examines the global trends of state incentives, support, and resource providing for the subjects of small and medium-sized businesses in crisis and post-crisis period. The author considered small and medium-sized businesses in the European Union by the example of the Federal Republic of Germany and the subjects of small and medium-sized businesses of the United States of America and pointed out their characteristic features, types of state support and the peculiarities of development. The article also considers the overseas qualitative and quantitative criterial signs to classify enterprises in groups of small or medium-sized business.

*Key words:* small and medium-sized businesses, quantitative and qualitative criteria of state support, The Federal Republic of Germany, The United States of America.

В настоящее время общего подхода по определению критериев отнесения предприятий к сектору малого или среднего бизнеса не выработано. Большинство стран, устанавливая критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу (далее - МСБ), прежде всего, ориентируются на политическую и экономическую ситуацию в государстве. Анализируя мировую практику по определению критериев сектора малого и среднего бизнеса, как правило, используются либо качественные, либо количественные критерии. Причем количественные критерии в силу их возможного измерения используются чаще и являются более предпочтительными.

В зависимости от сложившихся политической и экономической ситуации в государстве и культуре разных стран количественные и качественные критерии могут существенно различаться и варьироваться.

---

© Карташова Е.И., 2011.

Среди качественных критериальных признаков, свойственных малому и среднему бизнесу, можно назвать следующие:

- единоличное право собственности и непосредственного управления предприятием. Владелец, как правило, сам управляет предприятием, беря на себя риск и неся ответственность не только за инвестированный капитал, но и за принимаемые текущие решения;

- обозримость и прозрачность предприятия, масштабы которого позволяют владельцу быть в курсе практически всего происходящего на фирме, от каждого изделия и его особенностей до контакта с каждым работником и знания его интересов и трудностей, что создает более действенный механизм мотивации труда;

- небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать существенное влияние на цены и объем реализации продукции в рамках отрасли, что вынуждает их применять стратегии приспособления к среде;

- семейный характер ведения предпринимательского дела;

- характер финансирования. Если крупные компании формируют необходимые финансовые средства через фондовые биржи, то субъекты малого и среднего бизнеса рассчитывают на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и неформальный рынок капитала.

Особенности качественных критериев необходимо по возможности принимать в расчет при определении и расчете количественных критериев.

Количественные критерии, для определения границ МСБ используются там, где требуется формальное четкое определение границ сектора МСП, например: для организации статистического наблюдения за сектором; при разработке программ развития и т. д.

В большинстве стран, выделяющих сектор малого бизнеса или малого и среднего бизнеса, используются преимущественно два показателя:

- численность персонала;

- годовой оборот (выручка).

Отсутствие жестких рамок в основных критериях сектора МСП позволяет без изменения законодательства разрабатывать специальные подкритерии для выделения различных типов МСБ, как на уровне страны, так и на более низком территориальном административном делении. Почти во всех странах используются «плавающие критерии», пересмотр которых осуществляется в зависимости от приоритетов и задач проводимой государственной политики [2].

Например, в каждой из стран Евросоюза существуют свои понятия о малом и среднем бизнесе. Так, во Франции малой компанией считается любая фирма с общей численностью сотрудников до 50 человек, а в Германии для малых предприятий численность подчиненных должна быть значительно меньше - от 1 до 9 человек, при этом введены дополнительные ограничения годового оборота малой компании - до €700 тысяч. Для средних предприятий стран ЕС численность составляет не более 250 человек. В США, Канаде, Японии и Китае критерии малых компаний устанавливаются для каждой отрасли индивидуально. Американская торговая компания имеет право именовать себя субъектом малого бизнеса, если ее штат не превышает 50 сотрудников. В то же время промышленная компания в США может также считаться малой при численности персонала до 500 человек [4].

В Евросоюзе 87% действующих предприятий (более 21 млн фирм) являются субъектами малого бизнеса. Аналогичная картина наблюдается и в США, где каждая третья семья трудится на малом предприятии. От развитых государств не отстают и развивающиеся рынки. Так, экономика Китая, Индии, Бразилии и Южной Кореи на 80- 90% держится на малом секторе экономики [4].

Государственное стимулирование, поддержку и ресурсное обеспечение субъектов МСБ в кризис и посткризисный период в ряде других стран можно представить следующим образом

### **Соединенные Штаты Америки**

В США в 2011 г. зарегистрировано более 20 млн малых компаний, причем ежегодно открывается еще не менее 1 млн новых. Каждая третья американская семья занята в малом бизнесе. В действующем «Законе о малом бизнесе США» говорится, что экономика страны невозможна без развитого сектора малого бизнеса, который, в свою очередь, нуждается в постоянной государственной поддержке.

На благо предпринимательства в США действует довольно гибкая, прогрессивная система налогообложения: чем больше доход, тем больше налоги. Огромную помощь в виде обучения, консультаций, предоставления различных льгот, защиты интересов малых компаний оказывает Администрация малого бизнеса (АМБ). Помимо моральной поддержки, у АМБ можно получить и материальную помощь – кредит, гарантию или заем. Ежегодный бюджет этой организации составляет от \$400 до 600 млрд. АМБ предоставляет специальные кредиты из собственных средств фирмам, а также гарантирует займы малых компаний [3].

Основным видом ресурсного обеспечения для субъектов малого бизнеса от американского правительства являются госзаказы. Малые компании США наравне с крупными концернами принимают участие в аукционах и комиссиях по распределению государственных закупок и заказов.

Структура Американской администрации поддержки малого бизнеса (SBA) была создана в 1953 г., за время ее существования 20 млн малых предприятий США получили прямую либо косвенную поддержку. Главная задача структуры SBA – выступать в роли гаранта кредита малым предприятиям перед банком.

При этом в структуре SBA действуют три разные программы кредитования:

- 1) для пополнения оборотного капитала малых предприятий;
- 2) для покупки земли имущества и оборудования;
- 3) программа микрокредитования.

Все реализуемые в рамках программы решения контролируются независимыми инс-

пекторами, которые формально работают в SBA, но независимы от структуры администрации. Поэтому, обнаружив любое нарушение, они могут незамедлительно направить запрос непосредственно в Конгресс США или президенту Америки. При этом должностное расследование обязательно выявит, по какой причине произошел сбой программы.

### **Европейский Союз, на примере Федеративной Республики Германии.**

Германия является страной малого бизнеса. Если численность работников составляет не более 9 чел., а годовой доход не превышает €700 тыс., то такие организации называется малым семейным предприятием (МСП). Таковых в ФРГ насчитывается почти 3,5 млн. При этом 20 млн работающих в МСП – это почти 70% всего занятого населения страны. Именно субъект МСП дает в казну государства около 41% всех налоговых отчислений и производят половину всего ВВП [3].

В настоящий момент в Германии сформирована четкая инфраструктура государственной поддержки малого инновационного бизнеса: технологические центры, исследовательские институты и даже специальная транспортная сеть.

В мировой практике считается нормой государственное поощрение малого и среднего бизнеса в интересах национальных экономик. При этом задача государства особенно в кризис и посткризисный период не сводится к тому, чтобы на льготных условиях предоставлять мелким и средним фирмам финансовые, технические и прочие ресурсы и поддерживать частную инициативу любой ценой. Государство призвано в первую очередь, создать такой правовой и экономический климат, который позволит малому и среднему бизнесу не только сохранить минимальную прибыль, но и более эффективно развиваться. Например, в период разгара мирового кризиса и в настоящий момент мерами, направленными на поддержку субъектов МСБ в ряде зарубежных стран являются [1]:

- предоставление льготных кредитов, использование механизмов лизинга, франчайзинга, субподрядов;

- оказание (за невысокую плату или бесплатно) консультационных услуг и предоставлении научно-технической информации;
- разработка и реализация «Стратегических планов развития»;
- помощь безработным в организации своего бизнеса;
- создание справедливой конкуренции при минимизации налогов.

Количественные и качественные показатели деятельности МСБ в ряде зарубежных стран достаточно высоки. Например, в странах ЕС и США субъекты МСБ составляют более 80% от общего числа предприятий, из них средние предприятия составляют 1% от сектора МСБ, но при этом обеспечивают 20% от общего оборота и 17% от общей занятости [6]. Помимо этого, субъекты МСБ за рубежом обеспечивают более 70% ВВП страны [5].

Таким образом, анализируя показатели деятельности субъектов МСБ за рубежом, можно сделать **вывод**, что высокие показатели количества субъектов МСБ и их вклад в развитие страны являются большой заслугой деятельности государства, которое всесторонне поддерживает предпринимателей,

обеспечивая их ресурсами, и создает благоприятный предпринимательский климат для ведения бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Жук А. Государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса в условиях кризиса // Мировое и национальное хозяйство. 2009. № 3-4. С. 25-29.
2. Кузнецова И.А., Петрухина Е.А., Руденко И.Ю. Большой справочник для малого бизнеса М.: Дашков и Ко, 2010. 368 с.
3. Официальный сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: [www.tpp-inform](http://www.tpp-inform) (дата обращения 15.07.2011г.).
4. Официальный сайт НИСИПП «Малый бизнес - зарубежный опыт» [Электронный ресурс] URL: [www.nisse.ru](http://www.nisse.ru) (дата обращения 19.04.2011г.).
5. Официальный сайт Кредитный портал Кредит Бизнес.ру «Малый бизнес. Зарубежный опыт» [Электронный ресурс] URL: [www.kreditbusiness](http://www.kreditbusiness) (дата обращения 10.06.2011г.).
6. Официальный сайт Фонд «Ресурсный центр малого предпринимательства: статья “Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике” [Электронный ресурс] URL: [www.rcsme.ru](http://www.rcsme.ru) (дата обращения 10.06.2011г.).

УДК 338.001.36, 338.054.23, 338.012

**Назаренко Е.А.**

*Московский государственный областной университет*

**ДИАГНОСТИКА КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ  
В ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Ye. Nazarenko**

*Moscow State Regional University*

**DIAGNOSIS OF CRISIS IN INDUSTRIAL ENTERPRISE  
FINANCIAL ACTIVITY**

*Аннотация:* Рассмотрены вопросы диагностики кризисных явлений в финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий и основные методы выявления кризисов хозяйствующих субъектов, к которым относятся: мониторинг внешней среды и анализ сигналов о возможном изменении конкурентного статуса предприятия, который проводится путем диагностики макроокружения и среды непосредственного окружения; анализ финансового состояния; комплексный диагностический анализ предприятия. Приведена авторская методика, основанная на проведении комплексного анализа и прогнозирования состояния промышленного предприятия, которая является начальным этапом антикризисного управления и позволяет выявить наличие кризисных явлений в деятельности промышленных предприятий.

*Ключевые слова:* промышленное предприятие, диагностика кризиса, макроокружение, среда непосредственного окружения, анализ финансового состояния, комплексный диагностический анализ.

*Abstract.* This article is devoted to the diagnosis of crisis in the financial activities of industrial enterprises. The author describes the main methods for identifying crises of economic entities, which include: environmental monitoring, analysis of the signals of a possible change in the competitive status of the enterprise which is held by diagnosing macro- and direct environment, financial analysis and comprehensive diagnostic analysis of the company. The author described a method based on comprehensive analysis and forecasting of the conditions of industrial enterprise, which is the initial stage of crisis management allowing one to detect crisis phenomena in industrial activities.

*Key words:* industrial enterprise, the diagnosis of the crisis, macro-environment, environment, financial analysis, comprehensive diagnostic analysis.

Успех бизнеса зависит от целого ряда факторов: экономической ситуации, сферы деятельности, имиджа компании, ее сотрудников, но несомненно, что основная роль отводится принимаемым управленческим решениям. Особенно важно эффективное управление промышленным предприятием в условиях нестабильной экономической ситуации, когда от субъектов предпринимательской деятельности требуется повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг, эффективности форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т. д. В таких условиях менеджменту необходимо не только правильно определить потребности предприятия в сырье, материалах, денежных средствах, основных средствах, но и предусмотреть возмож-



ные проблемы, связанные с нестабильным поступлением денежных средств от покупателей (кризис неплатежей) или снижением спроса на производимые виды продукции, отказами банков в предоставлении заемных средств, несвоевременной поставкой требуемых материалов поставщиками и т. п. Следовательно, специалистам предприятия необходимо предусмотреть и спрогнозировать возможные негативные ситуации и нивелировать их влияние на деятельность организации.

Важная роль в реализации этой задачи отводится диагностике и анализу кризисных явлений в финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия. С его помощью оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников, выявляются негативные отклонения, характеризующие накопление кризисных явлений, и сообразно им вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства. Диагностика кризисов хозяйствующего субъекта, по определению З.А. Авдошиной, это совокупность методов, которые направлены на выяснение проблем, „узких мест”, в системе управления, которые являются причинами нестабильного финансового положения и других негативных показателей деятельности предприятия.

К методам диагностики кризисных явлений можно отнести:

1. мониторинг внешней среды и анализ сигналов о возможном изменении конкурентного статуса предприятия;
2. анализ финансового состояния предприятия;
3. комплексный диагностический анализ предприятия.

Динамика внешней среды предприятия влечет за собой постоянное отклонение его поведения от идеального режима, и потому в деятельности предприятия неизбежно возникают разного рода противоречия. Чаще

всего вследствие воздействия окружения проблемы предприятий могут возникнуть из-за нарушения движения материальных, энергетических и финансовых потоков, роста цен, действий конкурентов и т. д. Возмущающее влияние факторов внешней и внутренней среды может быть несущественным для работы предприятия, но может привести и к чувствительным потерям с возникновением необратимых кризисных процессов. Ввиду этого предприятие должно быть готовым «отразить» воздействия угрожающих факторов принятием эффективных решений, что диктует необходимость проведения непрерывного мониторинга внешней среды и деятельности предприятия. Мониторинг внешней среды подразумевает анализ двух относительно самостоятельных подсистем: макроокружения и непосредственного окружения предприятия. Макроокружение создает общие условия функционирования промышленного предприятия во внешней среде. В большинстве случаев макроокружение не имеет специфического характера, применительного к отдельно взятой организации. Одним из самых распространенных методов анализа макроокружения является PEST-анализ, в методологии которого заложено рассмотрение четырех компонент внешней среды предприятия: политической, экономической, социальной и технологической. Однако в современных макроэкономических условиях анализа только перечисленных аспектов внешней среды бывает недостаточно, в связи с этим более целесообразным и эффективным представляется использование усовершенствованных разновидностей PEST-анализа, таких, как PESTLE-анализ, расширенного двумя факторами (Legal (юридические) и Environmental (экологические)); SLEPT-анализ (плюс правовой фактор) или STEEPLE-анализ: социально-демографический, технологический, экономический, окружающая среда (природный), политический, правовой и этнические факторы. Изучение компонент макроокружения не должно заканчиваться только констатацией современного состояния, важно также вскрыть тен-

денции, которые характерны для изменения отдельных факторов и предсказать тренды их развития, чтобы предвидеть то, какие угрозы могут ожидать организацию и какие возможности могут открыться перед ней в будущем. Также параллельно с анализом макроокружения, промышленное предприятие должно перманентно проводить исследование среды непосредственного окружения.

Изучение среды непосредственного окружения хозяйствующего субъекта направлено на анализ состояния тех составляющих внешней среды, с которыми предприятие находится в непосредственном взаимодействии: конкуренция, поставщики, потребители. Стратегический анализ среды непосредственного окружения включает шесть этапов:

1. общая характеристика состояния отрасли и отдельных рыночных сегментов;
2. анализ конкурентной среды в отрасли (Модель Портера);
3. характеристика перспектив развития отрасли;
4. анализ конкурентов и их возможных действий (СГК, карта стратегических групп конкурентов);
5. определение ключевых факторов успеха в конкурентной борьбе (КФУ);
6. оценка привлекательности отрасли в ближайшей и долгосрочной перспективе.

Диагностика финансового состояния предприятия также является составляющей предупреждения кризисных явлений и занимает важное место в системе управления промышленным предприятием [5]. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты его деятельности и характеризуется системой показателей, отражающих наличие, распределение и использование финансовых ресурсов, которое является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяемое всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов. Основными показателями финансового состояния предприятия являются:

- обеспеченность собственными оборотными средствами;

- соответствие фактических запасов материальных средств нормативу (финансово-эксплуатационной потребности);

- обеспеченность запасов предназначенными для них источниками средств;
- иммобилизация оборотных средств;
- платежеспособность предприятия [2].

Кроме того, к факторам, определяющим финансовое состояние предприятия, могут быть отнесены, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборота капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов).

Основная цель анализа финансового состояния промышленного предприятия заключается в выявлении и устранении недостатков в финансовой деятельности, поиске внутрихозяйственных резервов для улучшения финансового положения и повышении платежеспособности, на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов. При этом проводимый анализ предполагает как оценку прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, так и оценку будущего потенциала предприятия. Для оценки финансового состояния предприятия используется целая система показателей, характеризующих изменения:

- структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования;
- эффективности и интенсивности его использования;
- платежеспособности и кредитоспособности предприятия;
- запаса его финансовой устойчивости и т. п.

Содержание конкретных целей финансового анализа существенно зависит от задач, которые ставят перед собой субъекты его проведения, однако чаще всего анализ и прогнозирование финансового состояния преследует достижение следующих целей:

- идентификация финансового положения;
- выявление изменения в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;

- выявление основных факторов, вызвавших изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций в финансовом состоянии.

Цели финансового анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач, которые представляют собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения диагностики:

- оценка динамики, состава и структуры активов, их состояния и движения;
- оценка динамики, состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;
- анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия и оценка изменения ее уровня;
- анализ платежеспособности хозяйствующего субъекта и ликвидности активов его баланса [4].

Кроме того, к задачам, решаемым в ходе проведения анализа финансового состояния предприятия, могут быть отнесены:

- 1) своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление кризисных явлений и изучение причин их образования;
- 2) поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- 3) разработка конкретных мероприятий/рекомендаций, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия;
- 4) прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использовании ресурсов.

Методика финансового анализа представляет собой совокупность аналитических процедур используемых для определения финансово-хозяйственного состояния предприятия. Специалисты приводят различные методики анализа, однако основные принципы и последовательность процедурной сто-

роны являются практически идентичными и имеют небольшие расхождения. Практика финансового анализа выработала основные методы диагностики финансового состояния предприятия [3]:

1. чтение отчетности (построение системы отчетных балансов и представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах);

2. горизонтальный анализ (выявление абсолютных и относительных изменений величин разных статей финансовой отчетности за определенный период времени, оценка данных изменений, и как результат, проведение корректирующих мероприятий, в случае неблагоприятных тенденций в финансовом состоянии промышленного предприятия);

3. вертикальный анализ (сведение финансовой отчетности в специализированную форму, в которой значения отдельных статей подаются в виде части от общего показателя. Такое представление отчетности дает возможность определить удельный вес каждой статьи отчетности в общем итоге);

4. трендовый анализ (построение совокупности графиков, позволяющих анализировать теоретическую динамику показателей);

5. анализ системы аналитических финансовых коэффициентов. Ведущий элемент анализа финансового состояния, применяемый различными группами пользователей: менеджерами, аналитиками, акционерами, инвесторами, кредиторами. В условиях кризиса наибольший интерес представляют четыре группы показателей по следующим направлениям финансового анализа:

- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ текущей деятельности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ рентабельности.

Финансовый анализ, отвечая предмету своего изучения, сосредоточивается преимущественно на финансовом срезе поведения предприятия. Поэтому, как отмечает В.В. Ковалев, в основе финансового анализа «лежат анализ и управление финансовыми ресурса-

ми субъекта хозяйствования как основным и приоритетным видом ресурсов». Между тем полнота и глубина исследования кризиса или благоприятных возможностей достигается при рассмотрении не только финансового, но и материально-технического, энергетического, социально-трудового, информационного, организационного, управленческого, экологического, экономического, правового и других аспектов деятельности предприятия в их взаимодополнении и взаимосвязи друг с другом. В этой связи для выявления исчерпывающего перечня симптомов, причин и характера кризиса необходимо не ограничиваться финансовым анализом, а проводить комплексный диагностический анализ деятельности всего предприятия. В процессе комплексного диагностического анализа используются не только данные, содержащиеся в отчетной информации, но и технико-экономическая, маркетинговая, прогнозная

финансовая информация, а также данные, полученные в результате проведения аудита, статистические материалы. Использование перечисленной информации на этапе проведения комплексного диагностического анализа позволяет определить причины (выявить и оценить влияние факторов), обосновать решения (планы) и сформулировать рекомендации по финансовому оздоровлению, обеспечить контроль выполнения планов и осуществить текущий мониторинг. Следует отметить, что результативность комплексного диагностического анализа зависит от того, какого качества, полноты и достоверности была информация, используемая для проведения предварительного диагностического анализа. В табл/ 1 представлены основные блоки (направления) комплексного (внутреннего) диагностического анализа деятельности предприятия, а также источники данных и требуемые показатели для его проведения [1].

Таблица 1

**Структурный и информационный состав комплексной диагностики кризисного состояния промышленного предприятия**

| № | Блоки анализа                                                                                         | Источник информации                                                                                                                                                                                                                                                                | Требуемые (входящие) для анализа показатели (данные)                                                                                                                                                                                                   |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Анализ состава участников предприятия (учредителей, акционеров, пайщиков)                             | Устав, учредительный договор, сведения об акционерах и дивидендной политике                                                                                                                                                                                                        | Состав и структура долей акционеров, новые собственники, распределение дивидендов                                                                                                                                                                      |
| 2 | Анализ оптимальной организационной структуры хозяйствующего субъекта, связь с дочерними организациями | Учредительные документы, штатное расписание, данные о дочерних организациях, данные консолидированной отчетности                                                                                                                                                                   | Состав дочерних и зависимых организаций, доля дочерних и зависимых организаций в прибылях материнской организации, в суммарном денежном потоке, величина финансовой помощи дочерним и зависимым обществам, величина дебиторской задолженности          |
| 3 | Анализ качества менеджмента и оценка эффективности управления                                         | Договоры о сотрудничестве между клиентами и банками, информация отдела кадров, данные бухгалтерского учета о задержке заработной платы, форма 2 "Отчет о прибылях и убытках", список дебиторов и кредиторов, акты налоговых проверок, данные аналитического и синтетического учета | Санкции налоговых органов, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, доля неденежных поступлений в выручке, распределение денежных потоков по коммерческим банкам, текучесть кадров, особенно менеджеров, уровень квалификации работников |
| 4 | Анализ состава и достаточности трудовых ресурсов, квалификация персонала                              | Информация отдела кадров, сведения о деятельности организации, форма №1-4 "Сведения о численности, заработной плате и движении работников", форма №1-Т "Сведения о численности и заработной плате по видам деятельности"                                                           | Численность работников по категориям, число принятых и уволенных, уровень образования и квалификации, величина фонда заработной платы, прочие виды вознаграждений работников                                                                           |

Продолжение табл. 1

|    |                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5  | Анализ структуры активов, оценка их технического состава | Приказ об учетной политике, формы бухгалтерской отчетности №1.4 5, форма статистической отчетности №11 “Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов”, формы оперативной отчетности отдела главного механика, регистры налогового учета | Состав внеоборотных и оборотных активов, движение амортизируемого имущества, движение денежных средств, состав дебиторской и кредиторской задолженности                                                                                                     |
| 6  | Анализ структуры пассивов                                | Бухгалтерская отчетность, формы №1,3, кредитные договоры, учетная политика, регистры бухгалтерского учета                                                                                                                                                                        | Величина собственного и заемного капитала, изменения собственного капитала, виды кредитов, структура кредиторской задолженности                                                                                                                             |
| 7  | Анализ материально-технического снабжения                | Бухгалтерская отчетность, хозяйственные договоры план снабжения, производственная программа, ассортиментный план                                                                                                                                                                 | Поставщики, каналы снабжения, выполнение плана снабжения по общему объему и ассортименту, исполнение плана-графика поставок, эффективность логистики                                                                                                        |
| 8  | Анализ запасов                                           | Бухгалтерская отчетность, производственная программа, ассортиментный план, плановые и отчетные калькуляции, хозяйственные договоры, форма №1-П “Сведения о производстве продукции”, лимитно-заборные карты                                                                       | Система управления запасами, совокупные затраты на содержание запасов, затраты на приобретение, поставку хранение, оптимальный размер партии заказа                                                                                                         |
| 9  | Анализ производства                                      | Бухгалтерская отчетность, технологическая документация, производственная программа, ассортиментный план, хозяйственные договоры. форма №1-П “Сведения о производстве продукции”                                                                                                  | Выполнение производственной программы, ассортиментного плана, выпуск продукции (работ, услуг), затраты на производство, выработка на единицу вложенных материальных, трудовых и финансовых ресурсов, эффективность использования производственных мощностей |
| 10 | Анализ уровня технологии                                 | Технологическая документация, схемы бизнес-процессов, технические материалы, план организационно-технических мероприятий, форма №5                                                                                                                                               | Применение прогрессивных технологий, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, средства автоматизации и механизации                                                                                                                         |
| 11 | Анализ себестоимости                                     | Данные синтетического и аналитического учета, форма № 2 “Отчет о прибылях и убытках”, форма № 5 “Приложение к балансу”, форма №1 - предприятие, плановые и отчетные калькуляции                                                                                                  | Расходы по обычным видам деятельности, состав статей затрат, затраты на один рубль продукции, коммерческие и управленческие расходы                                                                                                                         |
| 12 | Анализ конкурентных преимуществ и качества продукции     | Акты рекламаций, бизнес-план (раздел “Товар”), стандарты качества, информация технического контроля, договоры на экспорт продукции                                                                                                                                               | Объем продукции на экспорт, количество рекламаций на продукцию, обновление продукции, количество заключенных договоров                                                                                                                                      |
| 13 | Анализ ценовой политики, конкурентной среды              | Бизнес-план, маркетинговый план, статистические материалы, отраслевые данные, информационные бюллетени                                                                                                                                                                           | Коммерческие возможности организаций, работающих в той же отрасли, рыночные цены, собственная ценовая политика                                                                                                                                              |
| 14 | Анализ каналов распределения товаров                     | Маркетинговый план, бизнес-план (раздел “Рынок сбыта”), статистические сборники, хозяйственные договоры                                                                                                                                                                          | Рынки сбыта, покупатели, рыночные цены, ценовая политика, операционный и географический сегменты реализации товара                                                                                                                                          |
| 15 | Анализ динамики и структуры продаж                       | Хозяйственные договоры. форма №1-П “Сведения о производстве продукции”, форма № 2 “Отчет о прибылях и убытках”, данные бухгалтерского учета. бизнес-план                                                                                                                         | Ассортимент реализованной продукции, объем реализации с учетом договорных обязательств, выручка от продаж за отчетный и предыдущий периоды, потребители продукции                                                                                           |



Окончание табл. 1

|    |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                   |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16 | Анализ величины доходов, расходов, прибыли                                          | Данные аналитического, бухучета по счетам 90 “Продажи”. 91 “Прочие доходы и расходы”. 99 “Прибыль и убыток”. 84 “Нераспределенная прибыль (убыток)”, форма №2 “Отчет о прибылях и убытках”, форма №5 “Приложение к балансу” финансовый план | Состав операционных и внереализационных доходов и расходов, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль                                                         |
| 17 | Анализ деловой репутации                                                            | Данные аудиторских и налоговых проверок, постановления об аресте счетов, данные бухгалтерского учета о составе внереализационных расходов, главная книга, отчеты маркетинговых исследований                                                 | Санкции, судебные разбирательства, арест счетов и имущества, результаты маркетинговых исследований                                                                                |
| 18 | Анализ финансовой деятельности и прогноз изменения параметров финансового состояния | Бухгалтерская отчетность, учетная политика, данные синтетического и аналитического учета о дебиторах и кредиторах, доходах и расходах, аудиторские заключения, прогнозная финансовая информация (бизнес-план. ТЭО)                          | Состав имущества и капитала, непокрытые убытки, величина дебиторской и кредиторской задолженности, прибыль, убыток от продаж, приток и отток денежных средств, изменение капитала |

Приведенная система анализа оценки угрозы кризиса может быть расширена с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности предприятия и целей диагностики. Анализ отдельных сторон кризисного развития предприятия осуществляется стандартными методами. Подводя итог, хотелось бы отметить, что диагностика и анализ финансово-хозяйственной деятельности организации по приведенной методологии является одним из лучших методов предупреждения и борьбы с кризисными явлениями в деятельности промышленного предприятия, а также начальным этапом антикризисного управления. Причем сравнительно эффективным, если иметь в виду что диагностировать, затормозить и «обуздать» развитие кризисных процессов и тем самым избавить предприятие от их влияния гораздо легче, чем вести борьбу за его выживание,

когда кризис зашел достаточно далеко и его последствия уже необратимы.

## ЛИТЕРАТУРА:

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шерemet A.Д. Теория экономического анализа. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008. 536 с.
2. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. 240 с.
3. Орешникова Н.В., Комплексная оценка деятельности предприятия в системе внутрифирменного стратегического управления Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2010. № 6. С. 188-195.
4. Решетникова О.Е., Развитие методических основ анализа и прогнозирования финансового состояния промышленного предприятия. Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2010. № 6. С. 121-131.
5. Тронин Ю.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2006. 208 с.

## НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

*Отчет о работе диссертационного совета Д 212.155.10  
по специальности: 08.00.01 — Экономическая теория: общая экономическая теория  
(экономические науки),  
08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством:  
экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами  
(промышленность) (экономические науки),  
созданного при Московском государственном областном университете*

За 2011 г. в Диссертационном совете Д 212.155.10 успешно прошли защиты по специальностям:

08.00.01 — Экономическая теория: общая экономическая теория (экономические науки):

1) Кандидатская диссертация Руднева О.А. на тему: «Институциональные аспекты формирования и развития инфраструктуры», научный руководитель – д.э.н., доцент Исаев С.М.

2) Кандидатская диссертация Балашева А.В. на тему: «Теоретические аспекты трансформации образовательного сектора национальной экономики», научный руководитель – д.э.н., доцент Пястолов С.М.

08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность) (экономические науки):

1) Кандидатская диссертация Юсиповой А.Р. на тему: «Организационно-методическое обеспечение формирования и развития системы гармонизации промышленной и торговой политики в интересах российских производителей», научный руководитель – д.э.н., проф. Желтенков А.В.

2) Кандидатская диссертация Бигачевой Е.Н. на тему: «Повышение эффективности бизнес-коммуникаций в системе управления промышленных вертикально-интегрированных структур (на примере сахарной промышленности)», научный руководитель – д.э.н., проф. Варфоломеев В.П.

3) Кандидатская диссертация Афанасьевой А.Ю. на тему: «Формирование и развитие систем мотивации и стимулирования персонала предприятий авиационной промышленности», научный руководитель – д.э.н., проф. Желтенков А.В.

4) Кандидатская диссертация Шумского Ю.Ф. на тему: «Методическое обеспечение системы контроллинга промышленной организации (на примере легкой промышленности)», научный руководитель – д.э.н., доцент Михневич А.В.

5) Кандидатская диссертация Грушинского А.Д. на тему: «Организационно-методическое обеспечение формирования и развития системы внешнеторговой деятельности в организациях автомобильной промышленности», научный руководитель – д.э.н, проф. Кожаев Ю.П.

## НАШИ АВТОРЫ

**Абгарян Арам Арменович** – бакалавр экономики, магистр кафедры финансов и кредита Российского университета дружбы народов; e-mail: abgaryan-aram@rambler.ru.

**Абдулмаджидова Алия Давлетовна** – аспирант кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: ArtykovaAliya@mail.ru.

**Власова Татьяна Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры управления организацией Московского государственного областного университета, заведующий кафедрой управления организацией Московского государственного областного университета; e-mail: tivlasova@rambler.ru.

**Даудова Наиля Шамильевна** – аспирант кафедры экономической теории и менеджмента Московского педагогического государственного университета; e-mail: nellynelly@yandex.ru

**Евтodieва Татьяна Евгеньевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и сервиса Самарского государственного экономического университета; e-mail: evtodieva.t@yandex.ru.

**Ермаков Дмитрий Николаевич** – кандидат исторических наук, кандидат экономических наук, доктор политических наук, профессор маркетинга, экономики и социологии труда Российского государственного социального университета; e-mail: dermakow@mail.ru.

**Ермаков Сергей Петрович** – доктор экономических наук, профессор, гл. н. сотр. Института социально-экономических проблем народонаселения РАН; e-mail: mindliny@mail.ru.

**Здоров Сергей Александрович** – аспирант кафедры экономики и финансов Российской международной академии туризма; e-mail: zdorov87@mail.ru.

**Ильинов Вячеслав Петрович** – ассистент кафедры управления и сельского консультирования Российского государственного аграрного университета-Московской сельскохозяйственной академии им. К.А. Тимирязева; e-mail: slavvvik@list.ru.

**Кандыбко Наталья Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры управления экономикой производства и ремонта вооружения и техники Военного университета; e-mail: Nataliya\_v\_@mail.ru.

**Карташова Елена Игоревна** – ведущий аудитор ООО «Балансаудит+»; e-mail: 9263940049@mail.ru.

**Лихачев Михаил Олегович** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики Московского государственного гуманитарного университета им.М.А. Шолохова; e-mail: Olegmix.71@mail.ru.

**Манчуковская Анна Ростиславовна** – аспирант кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности Волгоградского государственного университета; e-mail: ann\_dolce@mail.ru.

**Маслов Леонид Алексеевич** – кандидат экономических наук, начальник финансово-экономического отдела ООО «Газораспределение Нижний Новгород»; e-mail: leonidmaslov@mail.ru.

**Мготлов Астемир Толевич** – бакалавр экономики, магистр кафедры финансов и кредита Российского университета дружбы народов; e-mail: kabardam@yandex.ru.

**Мелкумян Виктор Меружанович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры социологии, политологии и экономики Московского городского педагогического университета; e-mail: melkumyanv2002@mail.ru.

**Мельникова Ксения Геннадьевна** – аспирант кафедры теории и истории международных отношений Московского государственного лингвистического университета; e-mail: melnikova-kseniya@rambler.ru.

**Миндлин Юрий Борисович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ; e-mail: mindliny@mail.ru.

**Назаренко Елена Алексеевна** – аспирант кафедры управления организацией Московского государственного областного университета; e-mail: NazarenkoElenaAlekseevna@rambler.ru.

**Панов Станислав Аврорович** – доктор технических наук, заведующий кафедрой экономики Международного университета природы, общества и человека «Дубна»; e-mail: esonom@uni-dubna.ru.

**Поповиченко Михаил Игоревич** – бакалавр экономики, магистрант кафедры финансов и кредита Российского университета дружбы народов; e-mail: mporovichenko@mail.ru.

**Романовский Александр Валерьевич** – аспирант кафедры экономики Международного университета природы, общества и человека «Дубна»; e-mail: RomaAV@yandex.ru.

**Рощина Елена Юрьевна** – специалист по учебно-методической работе Московского государственного гуманитарного университета им.М.А. Шолохова; e-mail: rochina@mail.ru.

**Шедько Юрий Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ; e-mail: mindliny@mail.ru.

**Шмаков Николай Арсеньевич** – кандидат медицинских наук, доцент Первого Московского государственного медицинского университета им. И.М. Сеченова; e-mail: mindliny@mail.ru.

**Шокин Ян Вячеславович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Международного университета природы, общества и человека «Дубна»; e-mail: yshokin@mail.ru.

**Чувашлова Марина Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Ульяновского государственного университета; e-mail: chuvashlova@mail.ru.