МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА
International Institute of Economics and Law

Мировой экономический кризис в условиях глобализации: проблемы и перспективы выхода

Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2010 г.)

World Economic Crisis in the Context of Globalization: Problems and Ways Out

Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2010)

Под общ. ред. акад. РАЕН Ф.Л. Шарова

Часть 3

Москва
Издательство МИЭП
2010

УДК 338.124.4(082)
ББК 65.5
М64

Редакционная коллегия: *Ф.Л. Шаров* (председатель), *А.В. Косевич, М.В. Гладкова, Б.Г. Дякин, В.В. Лазарев*

М64 **Мировой экономический кризис в условиях глобализации : проблемы и перспективы выхода** : материалы международной научной конференции (Москва, 1–2 июня 2010 г.) : В 3 ч. Ч. 3 / Международный институт экономики и права ; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. – М. : МИЭП, 2010. – 204 с.

Сборник содержит статьи ученых, преподавателей, аспирантов и студентов по широкому спектру экономических и правовых проблем на национальном и международном уровне, актуализированных влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

Для научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, студентов.

УДК 338.124.4(082)
ББК 65.5

ISBN 978-5-8461-0178-4 (ч. 3)
ISBN 978-5-8461-0175-3

© МИЭП, 2010

Содержание

Полещук С.А.	Основные проблемы управления строительным комплексом в посткризисный период…...	5
Понуждаев Э.А.	Маркетинг-менеджмент как инструмент формирования среднего класса России…….	10
Попов М.В.	Актуальные проблемы развития жилищного строительства в крупном городе……..	19
Прокофьев Н.Н.	Место и роль маркетинга в инновационном развитии промышленности России……	26
Проскуровская Ю.И.	Перспективы развития малого и среднего бизнеса в условиях кризиса……...…….…	31
Пушкарева И.А.	Модусы современной экономической жизни…	46
Рождественский В.А.	Сохранение экономической устойчивости промышленных предприятий в условиях финансового кризиса: роль инноваций……..	52
Саванович С.В.	Инновационный аспект формирования конкурентоспособного региона (на примере Калининградской области)……..	57
Сенчукова Л.О.	Организация стратегического планирования регионального развития в условиях кризисных явлений в экономике: опыт и перспективы (на примере Калининградской области)……..	65
Сырбу А.Н.	Управление трудовым потенциалом как необходимая составляющая антикризисной стратегии фирмы ……	76
Трунцевский Ю.В.	Об уголовно-правовой оценке легализации (отмывания) доходов, приобретенных преступным путем…….	80
Ульянова Н.С.	Стратегии социально-экономического развития России: влияние кризиса…….	86
Цыдыпова Б.Д., Уянга Б.	Анализ финансовой системы Монголии……	90
Чумаков А.С.	Проблемы выживания и развития предприятий малого бизнеса в условиях экономического кризиса……...	93

Шадрина Н.В. Повышение конкурентоспособности промышленных компаний посредством оптимизации политики управления материально-производственными запасами…… 106

Шашкин Ю.А. Российско-турецкое сотрудничество в энергетической сфере (на примере ОАО «Газпром»)…… 111

Шаяхметова К.О. Концептуальная сущность рисков на финансовом рынке…….. 119

Шептихина Г.В. К вопросу о профессионализме современного менеджера: психологические аспекты управленческой деятельности……. 129

Шихатов П.И. Некоторые аспекты социально-экономических проблем развития России…... 136

Шульга С.В. О некоторых международно-правовых проблемах обеспечения исполнения международных договоров……. 145

Щетинин М.Е. Обеспечение экономической безопасности финансовой деятельности банка в процессе реализации кредитной политики в условиях кризиса…….. 159

Hasselbalch Ole The Global Economic Crisis and the Danish Flexicurity System……. 170

Issakhova P.B. Social Protection as Basic Element of Social Policy of Republic of Kazakhstan…… 181

Kamenova M.Z. Tools of Marketing as an Effective Way of Domestic Manufactures' Competitiveness Increasing (by the Example of the Market of Kazakhstan)…….. 188

Сведения об авторах……. 194

Список статей, опубликованных в частях 1 и 2 сборника……. 197

Основные проблемы управления строительным комплексом в посткризисный период

С.А. Полещук

На строительной сфере кризис отразился сильнее, чем на других отраслях российской экономики. Многие строительные и девелоперские компании были вынуждены существенно сократить масштабы работы, заморозить текущие проекты. В настоящее время на строительном рынке наблюдается положительная динамика. Посткризисному развитию строительного комплекса во многом могут способствовать саморегулируемые организации, которые с 1 января 2010 г. получили приоритетное право выдавать компаниям допуск на все виды строительных работ (лицензирование строительной деятельности отменено). В развитых странах саморегулируемые организации в строительстве успешно действуют уже много лет и являются эффективной альтернативой государственному регулированию. Вместе с тем в России продолжают использоваться и государственные регуляторы строительной отрасли, в частности установленные федеральным законом, но не финансируемые федеральным бюджетом льготы по предоставлению определенных видов строительной продукции некоторым группам граждан[1]. В связи с вышесказанным представляется важным проанализировать преимущества, недостатки и основные проблемы регулирования в строительном комплексе.

Вмешательство государства в функционирование строительной отрасли может иметь различные формы. В разных странах складывалась определенная, характерная для каждой страны практика вмешательства. Так, в Великобритании формой вмешательства государства в строительство, энергетику и связь было обычно создание национализированных концернов, а в США преимущественно применялось регулирование. В последнее время в Великобритании активно реализовывалась программа приватизации отраслей с одновременным созданием особых организаций, осуществлявших наблюдение и контроль за деятельностью частного бизнеса в этих отраслях[2], а в США наблюдалась тенденция к дерегулированию, основанная на убеждении, что выгоды регулирования не превышают связанные с ним издержки.

При регулировании часто стремятся гарантировать получение предприятиями данной отрасли нормальной доходности. Эта задача соответст-

[1] Следует учесть, что сами по себе льготы не являются препятствием к дерегулированию: так, в Великобритании проводилась политика дерегулирования, в результате которой право приобретения строительной продукции отдельным категориям населения предоставлялось по результатам тендера, в котором определялись размер и условия получения компанией субсидии; при этом строительное предприятие принимало на себя обязательсво продавать строительную продукцию пенсионерам по льготному тарифу. – См. *Beesley M.E.* Privatization, Regulation and Deregulation. London: Routledge, 2002.

[2] Ibid.

вует, если пренебречь эффектами общего равновесия, максимизации излишка потребителя при ограничении жизнеспособности отрасли. В отрасли с постоянными средними издержками достигаемый результат идентичен конкурентному, а при естественной монополии позволяет установить цену, достаточно близкую к предельным затратам, причем не требующую субсидирования. Регулирование *нормы доходности* требует выполнения соотношения

$$\frac{R - C - \sigma K}{K} \leq s, \qquad (1)$$

где R – общая выручка;

С – эксплуатационные затраты;

σ – норма амортизационных отчислений;

K – основной капитал;

s – максимально допустимая доходность, установленная регулирующим органом.

Практическое осуществление такой политики регулирования может сопровождаться рядом проблем.

В отличие от конкурентной фирмы регулируемая (по норме доходности) монополия способна компенсировать рост издержек увеличением цен на свою продукцию и по-прежнему получать требуемую норму доходности. Это является допустимым, если издержки повышаются по причине не зависящего от фирмы роста цен на топливо или материалы. Но рост издержек может быть вызван решениями фирмы, направленными на увеличение массы прибыли или увеличение выгод принимающих решения лиц. Примерами могут служить завышенное вознаграждение руководства, более высокая зарплата, чем за аналогичную работу в других отраслях или регионах, избыточные расходы на рекламу, неэффективность управления затратами. Конкуренция устраняет такого рода избыточные затраты, поэтому их следовало бы исключать при определении нормальной доходности регулируемой отрасли. Но получение регулирующими органами подробной информации, необходимой для выделения таких затрат, затруднительно или невозможно, особенно в тех случаях, когда единственным источником такой информации является сама регулируемая фирма.

Проблему представляет и измерение стоимости основного капитала. Оценка на основе исторической стоимости не совпадает с экономической стоимостью капитала. Теоретически лучше рассматривать издержки замещения капитала, но их оценка затруднена, особенно для специфического капитала. В этом случае часть монопольной прибыли может включаться в рыночную стоимость основного капитала и регулирование доходности становится неэффективным[3].

---

[3] *Greenwald R.* Admissible Rate Bases, Fair Rates of Return and the Structure of Regulation // Finance. 2005. 35. P. 359–368.

Даже если проблемы измерения решены, остается проблема избыточного инвестирования регулируемой отрасли. Если регулирующий орган признает целесообразными расходы на любой капитал, принадлежащий регулируемой фирме, то затраты на расточительные или ошибочные инвестиции автоматически переносятся на потребителей. Однако определить практически ориентированные критерии выделения целесообразных инвестиций из их общего объема до сих пор не удавалось. Не менее сложной задачей служит определение обоснованной нормы амортизации.

Проблемой является и определение максимальной допустимой доходности. Обычно ее устанавливают исходя из средней по всем отраслям величины, при необходимости корректируя в соответствии с особенностями регулируемой отрасли. Трудности возникают и с расчетом средней доходности, и с определением поправочного коэффициента. Средняя величина доходности отражает, кроме нормальной доходности, также и получение монопольной прибыли некоторыми фирмами. В строительной отрасли функционируют как эффективные, так и неэффективные фирмы, и при определении поправочного коэффициента следовало бы исходить только из деятельности эффективных фирм. При этом особенно важным и наиболее сложным является учет особенностей отрасли, поскольку норма доходности (после оплаты всех расходов, амортизации и обслуживания долга) зависит от рискованности отрасли. Для оценки степени рискованности нерегулируемой отрасли применяется модель ценообразования на капитальные активы (CAPM)[4]. Но возникает дополнительная проблема, заключающаяся в том, что риск, а следовательно, и стоимость капитала для отрасли сами зависят от применяемого способа регулирования[5].

Существует также и проблема определения выручки при ценовой дискриминации. Возможность ценовой дискриминации обычно приводит к вмешательству регулирующих органов в определение структуры тарифов, не ограничиваясь установлением и контролем допустимой нормы доходности.

Иногда разница в ценах может быть оправдана различием в затратах. Чаще причиной установления разных цен являются различия в характеристиках спроса отдельных групп потребителей. Эта практика в ряде случаев является оправданной в плане эффективности, но при этом могут возникать нежелательные согласно принятым в обществе представлениям о социальной справедливости перераспределительные последствия. Если регулирующие органы участвуют в определении структуры строительных ставок, им приходится, намеренно или нет, формировать представления о распределении затрат, эффективности, эластичности спроса, «справедливости», сбалансированности интересов. Для корректной оценки перечис-

---

[4] *Marshall W., Yawitz J., Greenberg E.* Optimal Regulation under Uncertainty // Finance. 2001. 36.

[5] *Brennan M., Schwartz E.* Consistent Regulatory Policy under Uncertainty // Bell Journal of Economics. 1982. 13(2). P. 506–521.

ленных факторов необходимо наличие информации, получение которой проблематично. Нельзя исключать и влияния на регулирующие органы со стороны групп специальных интересов.

Регулирование порождает также нежелательные *стимулы,* прежде всего эффект Аверча–Джонсона[6], заключающийся в том, что максимизирующие прибыль фирмы, регулируемые по допустимой норме доходности капитала, получают стимул к поддержанию основного капитала на уровне, превышающем эффективный, чтобы получать более высокую прибыль. Модель Аверча–Джонсона выглядит следующим образом.

Регулируемая фирма решает задачу:

$$\max_{K,l} \pi\{L, K\} = R(L, K) - wL - rK, \qquad (2)$$

при ограничении $\frac{R(L,K) - wL}{K} \le s$ и прямых ограничениях,

где L и K – труд и капитал;

π – прибыль;

w – ставка заработной платы;

r – стоимость капитала.

Если ограничение доходности является связывающим, функция Лагранжа указанной задачи имеет вид:

$$L(L, K, \lambda) = \pi(L, K) - \lambda[R(L, K) - wL - sK] = (1-\lambda)[R(L, K) - wL] - (r - \lambda s)K,$$

а условия первого порядка: $\frac{\partial R}{\partial L} = w$ и $\frac{\partial R}{\partial K} = r - \frac{\lambda(s-r)}{(1-\lambda)}$.

Следует отметить, что $0 < \lambda < 1$ [7], поэтому $\frac{\partial R}{\partial K} = MRP_K < r$. Следовательно, так как функция MRP_K является убывающей, наблюдается избыточный спрос на капитал, т.е. в конечном счете возникают избыточные инвестиции в капитал. Таким образом, регулирование нормы доходности приводит, с одной стороны, к увеличению потребительского излишка за счет роста объема продукции, т.е. к увеличению благосостояния, и в то же время за счет искажения соотношения используемых в производстве ресурсов – к снижению благосостояния. Итоговое изменение благосостояния с учетом эффекта Аверча–Джонсона может быть положительным или отрицательным в зависимости от конкретных функций спроса и издержек. Ряд особенностей возникает при учете неопределенности. В этом случае в зависимости от характера неопределенности эффект может отсутствовать.

---

[6] *Averch H., Jonson L.* Behaviour of the Firm under Regulatory Constraint // Amer. Econ. Rev. 1992. 52. P. 1052–1069. См. также: *Nicholson W.* Microeconomic Theory. Basic principles and extensions. N.Y., Dryden Press, 1997.

[7] При $\lambda = 0$ регулирование не влияет на поведение монополии, при $\lambda = 1$ функция Лагранжа имела бы вид: $L(L, K, \lambda) = (s - r)K$, т.е. нанималось бы бесконечно большое количество капитала, при $\lambda > 1$ не выполняются условия второго порядка.

К какому виду регулирования отнести ту или иную схему, зависит от порядка выплаты процента инвестиций. Если процент выплачивается исходя из разницы выручки и издержек регулируемой фирмы, то имеет место регулирование доходности. При этом целевой размер процента определяется из условия, сходного с условием (1):

$$\frac{R + S - C - \sigma K}{K} \leq s, \qquad (3)$$

где R – общая выручка при заданной цене;

S – общий размер инвестиций, предоставляемых предприятию;

C – эксплуатационные затраты;

σ – норма амортизационных отчислений;

K – основной капитал;

s – максимально допустимая доходность, установленная регулирующим органом.

В принципе, при экзогенно заданных издержках и объеме используемого основного капитала результат при регулировании цен был бы эквивалентен результату при регулировании доходности, но издержки и инвестиции экзогенными не являются. Положительной стороной регулирования цены является в статическом контексте наличие стимула минимизировать издержки, т.е. использовать оптимальное соотношение факторов, поскольку в отличие от случая регулирования доходности у фирмы нет возможности компенсировать повышение издержек ростом цен или увеличивать прибыль путем расширения основного капитала. Однако данный вид регулирования не обеспечивает механизма передачи выгод от повышенной эффективности (всех или части) потребителю, так как они достаются регулируемой фирме. Кроме того, возникает целый ряд дополнительных информационных проблем: например, если установленная цена относительно низкая, в долгосрочной перспективе регулируемая фирма утрачивает стимулы инвестирования и в конечном счете даже функционирования или приобретает дополнительные стимулы искажать предоставляемую регулирующим органам информацию.

И при регулировании доходности, и при регулировании цены результат становится иным при периодическом пересмотре соответственно нормы доходности и максимальной цены. В этом случае фирма имеет стимул оптимизировать величину основного капитала с целью получения максимальной прибыли при заданной цене и стимул увеличить свой основной капитал для получения возможности установить более высокую цену при следующем пересмотре нормы доходности, которая в конечном счете определяет цену[8].

---

[8] *Bailey E., Coleman R.* The Effect of Lagged Regulation in the Averch–Johnson Model // Bell Journal of Economics. 1971. 2. P. 278–292.

Э.А. Понуждаев

Средний класс всегда был, есть и будет необходимым и очень важным «соединительным звеном» между богатыми и бедными, а в современных условиях он также является и фундаментальной основой информационного (постиндустриального) общества.

Соотношение между тремя основными классами (высшим, средним, низшим) и их границы не являются постоянными и в различных типах социальных систем значительно отличаются (рис. 1).

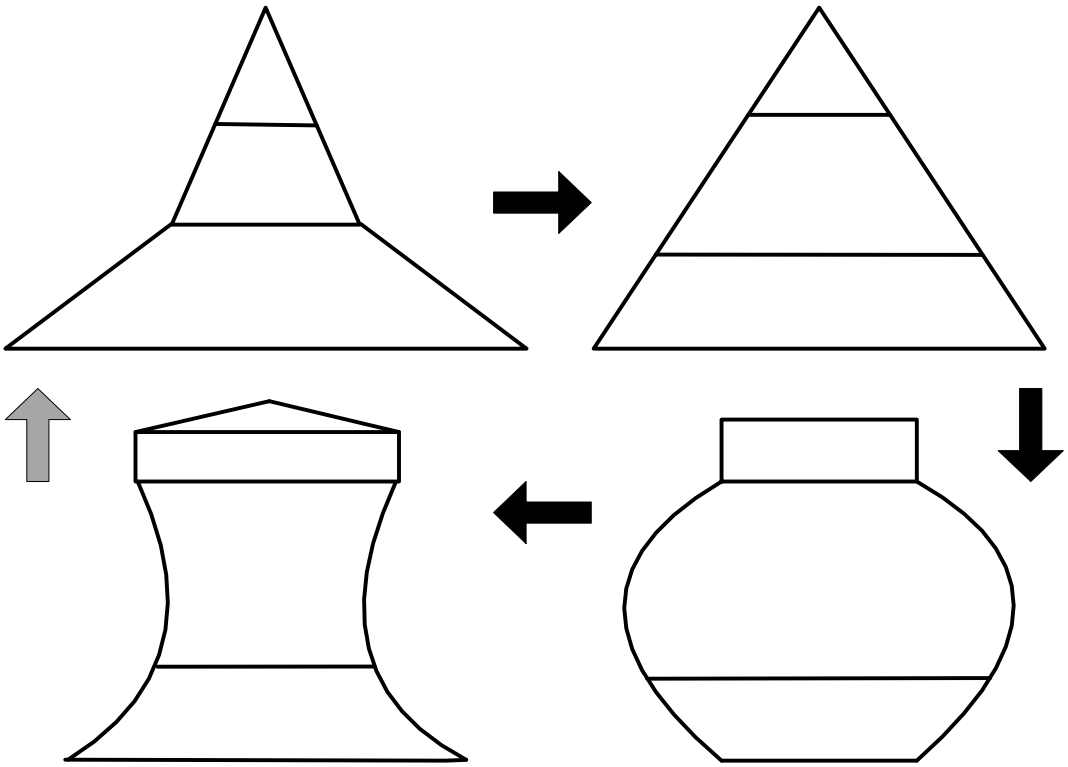

Рис. 1. Типы социально-экономических систем: *а* – доиндустриальный, *б* – индустриальный, *в* – информационный, *г* – постинформационный

Выдающийся представитель немецкой классической философии Г.В.Ф. Гегель (1770–1831) в лекциях для студентов Берлинского университета в 1820-е гг. подчеркивал: «Среднее сословие, к которому принадлежат государственные чиновники, представляет собой средоточие государственного сознания и выдающейся образованности. Поэтому оно и является главной опорой государства в отношении законности и интеллигентности. Государство, в котором нет среднего сословия, еще стоит <…> не на высо-

кой ступени». И далее продолжал: *«Такова, например, Россия, в которой есть крепостная масса и та, которая правит»* (курсив мой – *Э.П.*). А затем подытоживал: «Образование среднего сословия является главным интересом государства»[1].

Спустя 200 лет эта задача не перестала быть актуальной для России. Так, выступая в апреле 2010 г. с лекцией в Киотском университете, руководитель Администрации президента РФ С. Нарышкин озвучил некоторые положения стратегии развития нашей страны до 2020 г. В качестве стратегических целей в ней обозначены следующие целевые ориентиры:

- диверсификация экономики, в которой доля высокотехнологичных отраслей составит порядка 20%;
- рост производительности труда в 2,5 раза, а в отдельных секторах в 5 раз;
- рост энергоэффективности в 2 раза;
- увеличение средней продолжительности жизни граждан до 75 лет;
- *рост среднемесячной заработной платы до 2700 долл. на одного человека*;
- *численность среднего класса должна увеличиться до 50% населения.*

При этом чиновник уточнил: для реализации стратегии необходимы «масштабные институциональные и структурные преобразования»[2].

Следует отметить тот факт, что стратегическая цель по существенному наращиванию численности среднего класса была озвучена еще пять лет назад[3].

Однако, как отмечают независимые эксперты, кризис (а особенно то, как он протекал в России) объективно должен был бы внести коррективы в планы правительства. По мнению эксперта Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования И. Полякова, численность среднего класса в РФ сейчас составляет около 22%. При этом «последние два года следовало бы выключить из десятилетнего интервала, о котором говорят власти, поскольку никакого роста и развития не было».

---

[1] *Гегель Г.В.Ф.* Философия права. М.: Мысль, 1990. С. 336.

[2] URL: http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=1470877

[3] В 2005 г. Г. Греф, будучи министром экономического развития и торговли, обнародовал ведомственную статистику. Из нее следовало, что за прежние два года доля среднего класса выросла с 17 до 21% (или 14 млн семей), а к 2015 г. она должна была составить 50–52% населения.

В скором времени экс-глава МЭРТа, готовясь к убытию на новое место госслужбы (в Сбербанк), скорректировал этот план. Теперь утверждалось, что к 2010 г. реальные доходы граждан возрастут в 1,5 раза по сравнению с 2006 г., что увеличит ряды среднего класса до 30%, а число «середняков» достигнет 50–52% населения к 2020 г., т.е. на пять лет позже. В канун финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. и незадолго до сложения с себя президентских полномочий В.В. Путин вновь поднял планку и поставил перед чиновниками более масштабную задачу: через 12 лет, т.е. все к тому же 2020 г., «довести» уровень среднего класса до 70%.

Такая же ситуация с заработной платой. По весьма оптимистичным оценкам (по данным Росстата) в феврале 2010 г. начисленная зарплата в номинальном исчислении составила в среднем на одного работающего 19 тыс. 128 руб., или 658 долл. по курсу ЦБ.

Чтобы за довольно короткий срок увеличить ее в 4 раза, необходимо не просто поступательное развитие, а прорыв за счет коренного изменения структуры экономики. Однако текущая ситуация не дает оснований для такого рода радужных прогнозов. Более того, в 2010–2011 гг. ожидаются довольно медленные темпы восстановления экономики, которая за это время в лучшем случае выйдет на докризисные показатели. Эксперты напоминают: если программу модернизации запустить без проволочек, первые ощутимые результаты она даст в лучшем случае через 10–15 лет. И то при условии, что за это время не произойдет новых потрясений, чреватых рецессией. Так что, полагают серьезные аналитики, обещанного придется ждать дольше.

Кроме того, возникает резонный вопрос из области экономической теории, который может задать любой студент: «Как при увеличении производительности труда в 2,5 раза можно увеличить заработную плату в 4 раза?»

Есть и другой вопрос: «Государство имеет в виду только государственный сектор или также и работников частного сектора, размер которого весьма значителен?»

Анализируя макроэкономические показатели (табл. 1), мы без труда обнаружим разительные отличия между двумя группами стран. Наши «старые» партнеры, или «Большая семерка»[4], куда Россия стремилась попасть в качестве «восьмого элемента», оказалась весьма неудобным сообществом, так как имеет существенные преимущества по среднедушевым показателям и по соотношению «госбюджет / ВВП». Иное дело наши «новые» партнеры, образующие БРИК[5]. В них государственный бюджет ничтожен или весьма мал в сравнении с ВВП: 3,8% (Индия), 10,6% (Китай), 16,1% (Россия).

[4] G7: United States, Japan, Germany, Great Britain, France, Canada, Italy.
[5] BRIC: Brazil, Russia, India, China.

Таблица 1

Рейтинг наиболее развитых стран мира по макроэкономическим показателям

(оценка за 2008 г., по паритету покупательской способности)[6]

Место	Государство	ВВП, млн долл.	Население, млн чел.	Среднедушевой ВВП, долл.	Госбюджет, млрд долл.
	Мир в целом	**70400000**	**6790,062**	**10368**	**–**
	Евросоюз	**14940000**	**491,582**	**30391**	**–**
1	США	14440000	307,212	47003	2524
2	Китай	7992000	1338,612	5970	848
3	Япония	4340000	127,078	34152	1720
4	Индия	3304000	1166,079	2833	127
5	Германия	2925000	82,329	35528	1591
6	*Россия*	*2271000*	*140,04*	*16216*	*365*
7	Великобритания	2236000	61,11	36589	1056
8	Франция	2133000	64,06	33296	1407
9	Бразилия	1998000	198,739	10053	…
10	Италия	1827000	58,13	31429	1068
11	*Мексика*	*1567000*	*111,21*	*14090*	*257*
12	Испания	1402000	40,52	34600	598
13	Республика Корея	1338000	48,51	27581	227
14	Канада	1303000	33,49	38907	594
15	Индонезия	916700	240,27	3815	93
16	*Турция*	*903900*	*76,81*	*11767*	*160*
17	Австралия	802900	21,26	37765	350
18	Тайвань	713700	22,97	31070	73
19	Аргентина	575200	40,91	14060	87
20	ЮАР	492200	49,05	10034	77
	Итого: 1–20	**53480600**	**4228,389**	**12647**	

Разительные отличия «Большой семерки» в этом вопросе (исключением являются США) очевидны: Япония – 39,6%, Канада – 45,6%, Великобритания – 47,2%, Германия – 54,4%, Италия – 58,5%, Франция – 65,9%. Но еще большая сила, весомость государства ощущается в «малых» странах Европы. Так, например, по оценке 2008 г. ВВП Швеции составлял

[6] Источник: World Fact Book 2009. URL: http://www.cia.gov

345 млрд долл., а государственный бюджет – 260 млрд (75%), и все это при численности населения 9 млн чел.! Дания, в которой проживают 5,5 млн чел., имела гораздо более высокий показатель – 92% (204 млрд – ВВП, 188 млрд – госбюджет). Ну а мировым лидером была и остается Норвегия: 4,6 млн ее граждан располагали 276 млрд долл. в валовом исчислении и фантастическим госбюджетом, равным 266 млрд долл., т.е. более 96% ВВП.

Существует ли альтернативный – недорогой, относительно быстрый и эффективный способ сократить наше отставание? Да. Но при этом нужно использовать не только новейшие достижения в области техники и технологий, но также и потенциал современных менеджмента и маркетинга.

Оставляя политикам и экономистам заботу о макроэкономических показателях, мы должны подчеркнуть и показать особую роль микроэкономики и национального менталитета. Любые стратегические цели и задачи, поставленные перед Россией и россиянами, обречены на неудачу, если не будут выполнены три ключевых условия. Речь идет о доходах и расходах граждан, а также о человеческом сознании. Эти три ключевые экономико-психологические установки образуют методологическую триаду формирования среднего класса на уровне личности (персоны), группы, социальной общности, нации (рис. 2).

Рис. 2. Методологические предпосылки формирования среднего класса (словесная интерпретация)

Они же являются и наиболее известными критериями идентификации среднего класса, а потому требуют детального раскрытия.

1. Доходы россиян. Проблемой № 1 российского общества являются низкие доходы граждан (по официальной статистике 65–70% населения – это малообеспеченные и бедные граждане). Проблемой № 2 российского общества являются тотальные теневые доходы, компенсирующие гражданам их низкие официальные доходы (проблема № 1). В табл. 2 дан анализ основных моделей финансово-трудовых отношений (ФТО) в современной России.

Таблица 2

Сравнительные характеристики основных моделей ФТО в России

Уровень реализации	Основные преимущества	Основные недостатки
I. «Профессиональная» 1000 = 900 + (100)		
Личность	Высокая квалификация работников предприятия, карьерный рост	Риск потерять работу в условиях рынка
Предприятие	Конкурентоспособность предприятия, наличие сильной команды	Высокие издержки на персонал и налоговые отчисления
Общество	Стабильность общества, высокий уровень жизни	«Оседлость» и низкая инициативность граждан
II. «Многостаночная» 1000 = 450 + 450 + (100)		
Личность	Страхование от потери работы на одном месте, финансовый результат	Высокая утомляемость и «износ» работников, карьерные проблемы
Предприятие	Меньшие издержки на персонал и налоговые отчисления	Низкая эффективность труда и конкурентоспособность предприятия
Общество	Поддержание граждан в рыночном «тонусе»	Формирование общества «непрофессионалов»
III. «Зебра» 1000 = 500 + (500)		
Личность	Наличие финансового результата	Правовая незащищенность работника от произвола
Предприятие	Широкие права администрации и минимизация налоговых отчислений	Низкая инициатива работников и конкурентоспособность предприятия
Общество	«Самодеятельная» занятость малообеспеченных	Рост «теневого» рынка, криминализация общества
IV. «Теневая» («айсберг») 1000 = 100 + (900)		
Личность	Наличие финансового результата	Крайний индивидуализм, асоциальность
Предприятие	Уклонение от уплаты налогов	Недобросовестная конкуренция, негативный пример
Общество	Обеспеченность населения относительно дешевыми товарами и услугами	Резкое снижение роли государства и постепенная деградация общества

Суммарная численность групп I и II в современной России примерно равна численности групп III и IV, а это означает, что роль государства в сфере трудовых отношений явно недостаточна по сравнению с условной нормой для переходной экономики и эмерджентных рынков (рис. 3).

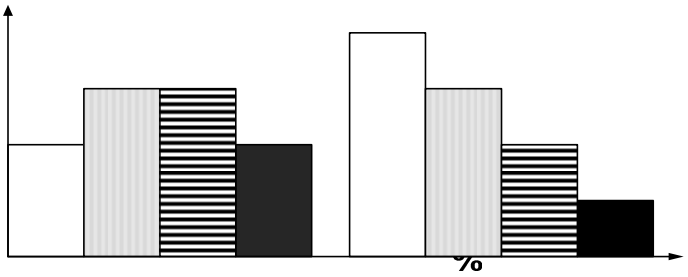

Рис. 3. Реальное (слева) и оптимальное (справа) соотношение моделей финансово-трудовых отношений в России

Исходя из гипотезы о необходимости трансформации моделей ФТО в РФ, государство должно всячески поощрять предприятия и граждан, работающих по схемам I и II, и одновременно предпринимать самые жесткие меры по отношению к тем, кто придерживается схем III и IV. Механизмом достижения желаемого состояния в обществе должна быть постепенная эволюция моделей – от низших форм к высшим формам. Соответственно: IV→III, III→II, II→I. Наряду с государством историческую миссию могут и должны выполнить теоретики и практики менеджмента, все те, кто повседневно пропагандирует и реализует управленческие идеи, формирует мировоззрение «остальной» России. «Скажи мне, какого цвета твоя зарплата, и я скажу, в какой России ты живешь» – вот слоган нашего времени.

Эта проблема не так проста, как может показаться на первый взгляд. Она без преувеличения является глобальной и затрагивает интересы всех (вместе) и каждого (в отдельности). Постараемся убедиться в этом, используя схему (рис. 4).

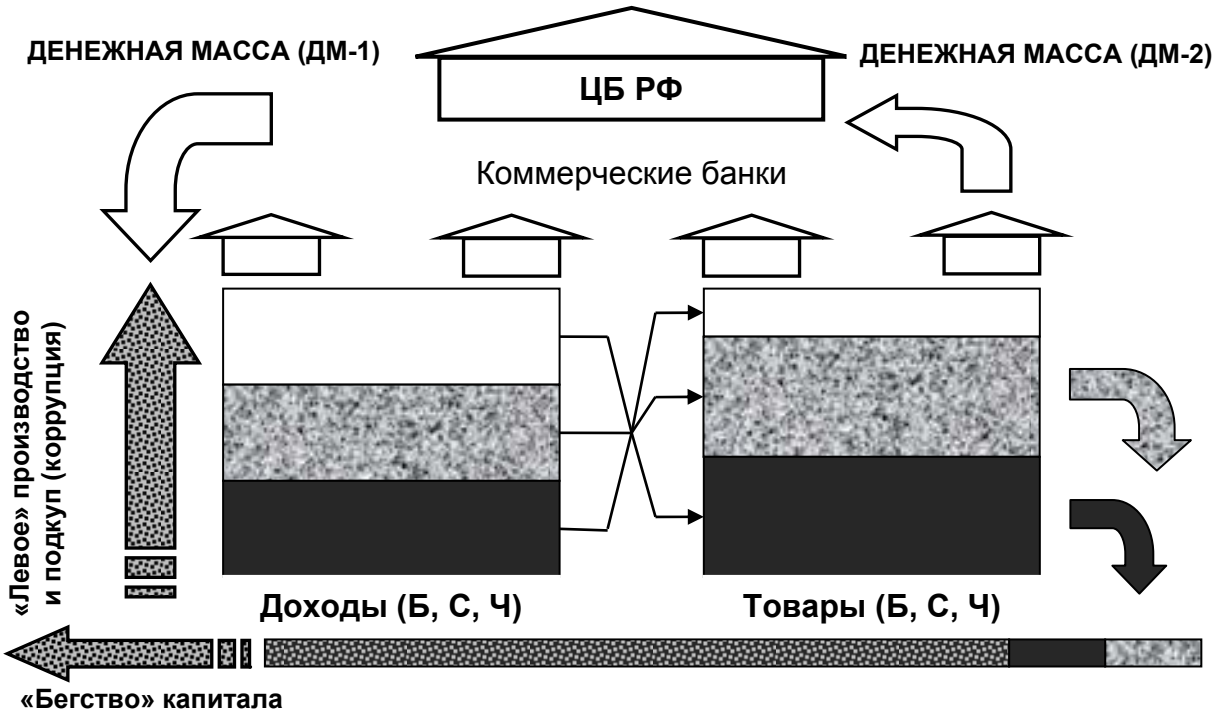

Рис. 4. Схема товарно-денежного оборота и механизм инфляции в России

Популярный в России миф о том, что более высокие доходы неизбежно ведут к росту цен, инфляции, не выдерживает серьезной критики. Простое возражение: если это так, то почему доходы среднего американца, европейца, японца на порядок выше, чем у среднего россиянина, а инфляция в этих странах в 2,5–3 раза ниже, чем в России?!

Возможно, дело не только в размере, но и в цвете доходов. Как известно, они бывают черными, серыми, белыми. Трехцветными бывают и товары, приобретаемые гражданами. А преобладание серо-черных доходов и товаров над белыми, легальными, обусловливает высокие темпы инфляции.

2. Расходы россиян. Средний класс выявляют и по набору «знаковых» товаров. В социологическом опросе 2004 г., проведенном под эгидой журнала «Эксперт», фигурировала топ-10. Это: автомобиль, компьютер, мобильный телефон, телевизор с большой диагональю, видеокамера, шкаф-купе, мебель со встроенной бытовой техникой, дисконтная карта, платежная карта, посудомоечная машина. Россиян, владеющих 10 предметами, тогда оказалось лишь 9%. Однако ключевой проблемой, выходящей на передний план в сфере расходов, становится массовое изготовление, ввоз и сбыт нелегальной (контрафактной) продукции. Новые «пирамиды» (строительные, финансовые, туристические) манят россиян. И в них исчезают «белые», «серые» и «черные» доходы населения.

Здесь огромное поле для просветительско-консультативной работы сообщества маркетологов. Лейтмотив: «Средний класс не настолько богат, чтобы покупать псевдотовары на псевдорынках».

Тем не менее на полномасштабный успех сегодня рассчитывать не приходится. Возьмем, например, гигантскую целевую аудиторию российских пенсионеров, численность которых в России измеряется десятками миллионов. Их ежемесячный доход в лучшем случае составляет 300–400 долл. Половина этой суммы уходит на оплату жилья, остальное необходимо тратить на еду, одежду, обувь, лекарства. И эти люди в массе своей вряд ли сменят рынки, где продают тот самый дешевый и некачественный товар, на супермаркеты и торговые центры, в которых продают лицензионную продукцию. У них на это просто нет денег. Но завтра, когда деньги появятся, они могут «забыть» о том, что есть альтернатива. И тут «середнякам» могут и должны помочь менеджер и маркетолог, разъясняя преимущества правильных покупок в правильных магазинах. Не должно оставаться в стороне и государство, поощряя законопослушных продавцов и покупателей, наказывая всех тех, кто не желает соблюдать цивилизованные «правила игры».

За два десятилетия, минувшие после распада СССР, россияне узнали и «полюбили» многие бренды. Однако помимо автомобилей, электроники, бытовой техники нам еще только предстоит узнать и проявить лояльность к широкой гамме продуктов других фирм, ориентированных на средний

класс. В их числе: *CK, H&M, C&A, Marks & Spencer, Next, Lloyd, Picard, Betty Barclay, Body Shop* и многие-многие другие.

Еще одной российской чертой является излишняя бережливость населения, предельная склонность к накоплению денежных средств в ущерб потреблению. Привычка обходиться малым, почти ничего не тратить на себя, откладывая деньги на «черный день» на счетах в банках под процент, который не очень отличается от официальных показателей инфляции. И, разумеется, замечательная фраза типичного российского пенсионера, зашедшего в отделение Сбербанка: «Дочка, отметь мне в книжке пенсию, я ничего снимать не буду». Затем этот счастливый человек удостоверится, что очередная сумма значится в его сберегательной книжке, и с радостью, простояв полчаса-час в очереди с такими же, как он, отправится домой…

3. Менталитет россиян. Загадочность русской души – отнюдь не миф. Так, например, группа ученых из Джорджтаунского университета выявила, что многие американцы фактически (по уровню доходов) живут на уровне среднего класса, но к таковому себя не относят[7]. Вероятно, это самокритичные реалисты, сопоставляющие свои достижения с успехами более статусных конкурентов. У нас же, наоборот, люди причисляют себя к среднему классу, хотя таковыми не являются. Как представляется, проблема многих россиян не только в том, что они бедны, являясь гражданами богатейшей державы. Многие не считают себя бедными или малообеспеченными, ибо вокруг есть те, кто живет еще хуже.

Вспомним о диагнозе «сумасшедшего» П.Я. Чаадаева (1794–1856), поставленном им в 1829 г.: «Мы принадлежим к числу тех наций, которые как бы не входят в состав человечества, а существуют лишь для того, чтобы дать миру какой-нибудь важный урок. Когда мы обретем себя среди человечества и сколько бед суждено нам испытать, прежде чем исполнится наше предназначение?»[8]

Огромный научно-практический потенциал менеджмента и маркетинга – это необходимое и достаточное условие для достижения этой исторической цели[9].

---

[7] Официальная черта бедности в США для семьи из двух супругов и двух детей младше 18 лет составляет 1567 долл., для семьи из двух супругов с одним ребенком – 1223 долл., а для одинокого человека – 782 долл. в месяц. В Германии бедными считаются те, чей ежемесячный доход не превышает 60% среднего уровня. Например, для одиноких он в 2005 г. составлял 938 евро. См.: Бедность в России: шаг вперед и два назад (80% граждан причисляют себя к среднему классу, хотя большинство из них находятся за порогом нищеты) // Деловой Урал. 2005. № 19. С. 4.

[8] *Чаадаев П.Я.* Первое философическое письмо // *Чаадаев П.Я.* Статьи и письма. М.: Современник, 1989. С. 44.

[9] Более подробное изложение проблем современного менеджмента и маркетинга дано в работах автора: Популярный менеджмент, или Весь менеджмент на 150 страницах. М.: Книгодел, 2006; Популярный маркетинг, или Весь маркетинг на 150 страницах. М.: Книгодел, 2007; Теория организации. М.: Экономистъ, 2007 (в соавторстве с В.П. Медведевым); Настольная книга для среднего класса России и не только… М., 2010 (в печати).

Актуальные проблемы развития жилищного строительства в крупном городе

М.В. Попов

Одной из важнейших витальных потребностей человека является потребность в жилье. Нерешенность жилищной проблемы нарушает права и угнетает сознание всех слоев населения. В то же время опыт показывает, что программы, направленные на решение жилищной проблемы, всегда играли ключевую роль в объединении интересов населения страны и способствовали повышению уровня самосознания и самооценки граждан.

Именно в периоды экстремальных ситуаций в стране общество сплачивается в решении острых социальных проблем. Примером этого является жилищное строительство 1950-х гг. и, в частности, разрушенного Сталинграда, восстановление которого было бы невозможно без консолидации народа. Усилиями более 20 тыс. чел., объединенных в 1200 добровольческих бригад, уже к маю 1945 г. было восстановлено и заново построено 530 тыс. кв. м жилой площади. Для обеспечения строек строительными материалами в короткое время были восстановлены три кирпичных завода, расширен черепичный завод. Все это привело к тому, что жилой фонд города достиг 690,8 тыс. кв. м или 37,4% к довоенному уровню. Программы увеличения темпов строительства в стране, в том числе частной застройки в этот период, позволили снизить социальную напряженность в обществе, но, по сути, не решили жилищную проблему в целом.

Одна из серьезных попыток решить эту проблему была предпринята в 1960-е гг. путем массового строительства пятиэтажных панельных домов. Однако с течением времени происходили качественные изменения в массовом сознании, менялись взгляды на качество жилья и население перестали удовлетворять так называемые «хрущевки», и уже в 1970-х гг. стали цениться квартиры с высокими потолками, которые выгодно отличались от «хрущевок» своей планировкой.

Интенсивное формирование рынка жилья в стране привело к тому, что во многих городах начался настоящий строительный «бум». К сожалению, современный уровень жилищного комплекса не способен решить задачи, которые перед ним ставит общество. В связи с этим необходимо уделить внимание возможным направлениям его развития.

Так, в последнее время бурно обсуждаются проблемы развития элитного жилья. Но чтобы жилье имело статус элитного, оно должно удовлетворять целому ряду показателей (кстати, российские перечни критериев элитности жилья отличаются от зарубежных, да и последние в различных зарубежных странах далеко не одинаковы). Методики оценки качества жилья существуют. И, в частности, элитное жилье должно соответствовать 24 критериям, которые включают в себя: материал, применяемый при

возведении стен (должен использоваться не силикатный, а керамический кирпич); качество и дизайн отделочных материалов, высоту потолков; количество квартир в доме (не более 40); высокотехнологичные системы дымоудаления и пожаротушения; электроводы в двойной изоляции; наличие парковок, гаражей; системы внутренней и внешней охраны дома; зоны нахождения жилья и др. В крупных городах РФ максимального количества показателей нет ни у одного дома. Так называемые элитные дома отвечают не более чем 12 показателям.

Строительные недоработки – это на самом деле такой феномен, который способен влиять на поведение человека, на всю его жизнь. Во-первых, на психику горожан, порождая многочисленные стрессы. Как доказано специалистами, накладывающиеся друг на друга стрессы, даже если они «приходят малыми порциями», по поводу, казалось бы, малозначительных причин, порождают многочисленные негативные последствия, одним из которых является агрессия. Обилие строительного брака, причем в самых неожиданных местах, приводит к тому, что жильцы начинают ощущать дискомфорт, подтачивающий взаимоотношения между людьми, живущими в таком пространстве, определяя стратегию поведения и создавая предпосылки для агрессивного выплескивания эмоций.

Во-вторых, предварительно неспланированная система средств, затрудняющих проникновение посторонних в жилище, приводит к тому, что после заселения практически каждая семья начинает устанавливать металлические двери, решетки на окна и пр. На все это тратятся большие денежные средства, растрачивается психологический ресурс. Создается впечатление, что каждый строит себе крепость, не говоря уже о том непривлекательном (с точки зрения эстетики) виде, который представляют собой «ощетинившиеся» разномастными охранными сооружениями входные двери, окна, балконы. Для получения психологического комфорта требуется, чтобы вид через окно успокаивал человека, инициировал рекреационные процессы. Проживание в пространстве, «оформленном» таким образом, определяет образ мыслей и образ действий людей, т.е. фактически стимулирует формирование агрессивно-индивидуалистических установок.

В-третьих, большое значение имеет «внешний аспект», связанный с характером застройки и местом расположения жилого дома. Жизнь показала несостоятельность, а главное, социальный вред микрорайонной застройки, изобретенной англичанином П. Оберкромби. Искусственно созданная человеком окружающая среда всегда имеет социальные параметры. Организация окружающей среды путем микрорайонной застройки не оптимальна в силу целого ряда обстоятельств. Одним из них является то, что человек, выходя на пустой двор, ощущает дискомфорт, чувства потерянности и душевной опустошенности и как бы отделяется от других людей. Обширные социальные пространства, на первый взгляд принадлежащие всем, на самом деле никому не принадлежат, они обычно запущены, гряз-

ны, полуразрушены (скамейки, детские песочницы и пр.). Поэтому остро встает вопрос необходимости совершенствовать существующую систему управления жилищным строительством с учетом требований, обеспечивающих эффективное решение реальных экономических и социальных проблем.

Проанализировав результаты проведенных исследований, можно выделить следующие направления развития жилищной политики в крупном городе:

- улучшение жилищных условий горожан по средствам, предоставление государственных гарантий по обеспечению доступным жильем малоимущих семей;
- создание необходимой государственной поддержки субъектов жилищного строительства;
- совершенствование существующей системы льгот на получение жилья социального назначения;
- обеспечение эффективной защиты законных прав собственников жилья на проживание в жилище, отвечающем требованиям действующих государственных стандартов качества и безопасности.

Основными целями государственной политики жилищного строительства на уровне крупного города являются разработка и реализация комплекса мер воздействия государственных органов, направленных на реализацию конституционного права граждан на жилье[1].

Для более детального рассмотрения проблемы необходимо дать определение субъектам и объектам жилищного строительства. Характеристика основных функций субъектов жилищного строительства приведена в таблице.

Характеристика основных функций субъектов жилищного строительства

Субъект	Основные функции
1	*2*
Юридические лица	Финансирование и кредитование
Физические лица	
Банки, кредитные организации	
Институциональные инвесторы (пенсионные фонды, страховые компании и т.д.)	
Федеральные и местные органы исполнительной власти	Выдача разрешительной документации, контроль строительства, приемка в эксплуатацию строительной продукции и контроль эксплуатации, финансирование

[1] *Мандрица И.В.* Стратегия развития строительного предприятия в регионе. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. С. 114.

1	2
Архитектурные, проектные и изыскательские организации	Разработка архитектурной, строительной, технологической и сметной документации
Предприятия и заводы стройиндустрии	Производство строительных материалов, изделий и конструкций, строительных машин и механизмов, технологического и энергетического оборудования
Строительно-монтажные организации различной формы собственности	Производство строительно-монтажных работ и сдача в эксплуатацию строительной продукции
Снабженческие компании, склады, оптовые базы	Формирование потоков, комплектация, доставка, складирование строительных материалов, изделий и конструкций
Транспортные компании	Перевозка материально-технических ресурсов

К объектам жилищного строительства в соответствии с законодательством РФ относятся:

- строящиеся или построенные на специально отведенных территориях жилые кварталы, микрорайоны, жилые дома;
- специализированные дома (общежития, гостиницы, приюты, дома маневренного фонда, специальные дома для одиноких престарелых, вынужденных переселенцев, дома-интернаты для инвалидов, ветеранов и др.); дома усадебного типа, коттеджи в дачных поселках, отвечающие строительным нормам и правилам;
- первичная инженерная инфраструктура жилых кварталов микрорайонов (тепловые пункты, трансформаторные подстанции, подводящие коммуникации в границах красной линии застройки и жилых домов, дренажная и ливневая канализации, внутриквартальное озеленение и благоустройство);
- технологическое оборудование и мебель, связанные с объектом строительства (сантехническое, электрическое оборудование, оборудование и приборы охранной сигнализации).

Рыночная экономика предусматривает улучшение отраслевой деятельности, в том числе расширение жилищного строительства и повышение качества строительной продукции. Для повышения эффективности жилищного строительства необходимо увеличение отдачи от располагаемых, как правило, ограниченных ресурсов.

Управление жилищным строительством, руководствуясь системным подходом, с учетом реалий рыночной экономики, позволяет выделить два уровня: верхний, представляющий строительство как подсистему рыночной экономики, и нижний – как элементарный технологический или организационный процесс у субъекта хозяйствования. Такой подход позволяет получить ответы на вопросы: что необходимо строить в данный момент времени, каким образом и какова стоимость строительства?

Стратегическое планирование жилищного строительства на уровне крупного города позволяет обоснованно оценивать перспективы освоения инвестиций, развития материальной и технической базы строительства, обеспечения его материальными и трудовыми ресурсами. Использование результатов стратегического планирования способствует сбалансированности плановых решений по развитию жилищного строительства в территориальном, отраслевом и ведомственном аспектах[2].

Отличительной особенностью сферы жилищного строительства является то, что она является межотраслевой. В освоении инвестиций в строительство жилья участвуют многочисленные промышленные, строительные, монтажные, ремонтные, снабженческие, транспортные, проектно-изыскательские, научно-исследовательские и многие другие организации, предприятия, учреждения. Между участниками строительства действуют различные связи, регулирующие и влияющие на его развитие.

Основными внешними факторами разработки и реализации стратегии развития жилищного строительства крупного города являются:

- наличие социально-экономического заказа на создание и использование жилищной стратегии;
- уровень развития материально-технической базы, обеспеченность ее техникой и технологией;
- наличие квалифицированных трудовых ресурсов и степень укомплектованности ими производственных предприятий;
- обеспечение сырьевыми, энергетическими и прочими ресурсами.

Разработка стратегии развития жилищного строительства крупного города включает:

- формирование основных направлений развития мощностей и повышения потенциальных возможностей участников жилищного строительства с целью удовлетворения потребностей в своей продукции;
- разработка связей и форм взаимодействия между участниками жилищного строительства;
- создание механизмов наиболее эффективного внедрения научно-технических достижений в строительство.

Важным направлением жилищной стратегии является изменение структуры капитальных вложений. Капитальные вложения являются основной частью реальных инвестиций. Состав капитальных вложений по технологической структуре складывается из трех групп затрат: стоимости капитальных работ, стоимости капитальных приобретений и стоимости прочих капитальных работ и затрат.

---

[2] *Березин В.П., Сборщиков С.Б., Кузнецов В.С., Шумейко Н.М.* Анализ основных факторов формирования государственной стратегии в жилищной сфере // Зарубежный и отечественный опыт в строительстве: Экспресс-информация / ВНИИНТПИ. 2004. Сводный том № 3. С. 17–21.

В свою очередь, капитальные работы бывают двух видов: строительные и монтажные. Это работы по возведению, расширению, реконструкции и техническому перевооружению постоянных и временных зданий и сооружений и связанные с ними работы по монтажу железобетонных, металлических, деревянных и других строительных конструкций, а также работы по сооружению внешних и внутренних сетей канализации, водоснабжения, газификации и энергоснабжения.

Затраты на капитальные работы являются пассивной частью капитальных вложений. Они обусловливают трудоемкость, материалоемкость, энергоемкость и продолжительность возведения зданий и сооружений. Поэтому важно внедрять достижения научно-технического прогресса, которые позволяют значительно уменьшить потребность в инвестициях и ускорить их отдачу.

Среди первоочередных целей и задач по привлечению инвестиционных ресурсов в сферу жилищного строительства необходимо отметить широкое использование финансово-экономических рычагов с целью стимулирования инвестиционной активности в развитии жилищного строительства; выявление резервов и возможностей для пополнения местного бюджета за счет развития жилищно-строительного бизнеса, а также изыскание новых внебюджетных источников финансирования; координацию действий различных организационных структур по развитию финансово-кредитной системы жилищно-строительного комплекса. Кроме того, необходимо создание фондов (как в смысле механизмов аккумуляции денежных средств, так и в смысле организаций, обеспечивающих инфраструктурную поддержку инвестиционной активности) развития жилищного строительства, ипотечных банков, специализированных жилищно-строительных банков, фирм строительства «под ключ» и других образований[3].

Существуют три потенциальных источника инвестиционных ресурсов, вкладываемых в строительство жилья:

- личные сбережения граждан, заинтересованных в покупке жилья или доходном вложении своих средств;
- дотации из федерального и местного бюджетов;
- банковские кредиты на приемлемых для населения и привлекательных для банков условиях.

По данным российской статистики, 89% граждан не имеют достаточных средств на приобретение жилья, а 30% их текущих доходов явно недостаточно для выплат по жилищному кредиту. Таким образом, личных сбережений граждан не хватает для реализации серьезных жилищных программ. Таким образом, строительство жилья целесообразно финансировать из разных источников одновременно, тогда элементы ипотеки будут

[3] *Панибратов Ю.П., Барановская Н.И., Асташенков В.П.* Исследование рынка инвестиций и подрядов при реконструкции жилого фонда Санкт-Петербурга // Известия вузов. Серия: Строительство. 1996. № 7. С. 73–77.

рождаться из реальной жизни. Жилищные сертификаты или их аналоги сыграли свою положительную роль защиты интересов инвесторов-дольщиков, однако их потенциал ограничен, как и масштаб распространения (в среднем не превышающий 10% всех строящихся квартир). Все это вызывает необходимость поиска новых организационно-финансовых схем, отвечающих трем условиям. Во-первых, они должны быть легитимны. Во-вторых, выполнять функции ипотечного кредитования. В-третьих, что, пожалуй, самое главное, новые финансовые схемы должны быть привлекательными для банков, т.е. гарантировать нормальную доходность и возвратность кредитов. В связи с этим инвестиционную деятельность в строительстве необходимо развивать в рамках жилищной стратегии, т.е. понимать «инвестиционный проект» в существенно более широком смысле, чем это было ранее. В основе концепции управления такими проектами должен лежать взгляд на проект, как единое целое на протяжении всего его жизненного цикла, включающего фазы:

- формирования замысла;
- разработки проекта;
- реализации проекта;
- завершения проекта после достижения поставленных целей.

Чтобы проект успешно преодолел все фазы своего жизненного цикла, им необходимо эффективно управлять. Последнее подразумевает:

- определение и обоснование целей проекта;
- выявление структуры проекта, в том числе основных этапов работ, которые предстоит выполнить;
- определение необходимых объемов и источников финансирования;
- подбор исполнителей проекта;
- определение сроков выполнения проекта и необходимых для этого ресурсов;
- калькуляцию и анализ затрат;
- анализ рисков и разработку мероприятий по снижению негативных последствий рисков;
- подготовку и заключение контрактов;
- организацию реализации проекта;
- обеспечение контроля над ходом выполнения проекта.

Еще одним важным аспектом стратегии жилищного строительства является программа строительства муниципального жилья. Разработка программы строительства муниципального жилья представляет многоаспектную задачу, в которой сочетаются требования, накладываемые бюджетным ограничением, различными утвержденными программами в жилищной сфере крупного города и социальными потребностями очередников на улучшение жилищных условий, не охватываемых этими программами. С учетом сложности поставленной задачи необходимо внедрение

современных технологий управления в процесс разработки жилищно-строительной программы крупного города как социального, так и коммерческого жилья. Разработка системы мониторинга в сфере муниципального (социального) жилья состоит в формировании и структурировании данных по очередникам и переселенцам из реконструируемого жилищного фонда. Причем структурирование потребности в социальном жилье должно осуществляться как по составу и численности семей, так и по характеристикам муниципальных квартир, необходимых для удовлетворения сложившейся потребности. Система мониторинга должна быть максимально открыта для поступления информации из всех внешних источников для пополнения, корректировки и фильтрации данных, поступающих по разным каналам, оценки их надежности и непротиворечивости. В системе может быть использована многоуровневая информационно-управляющая система сбора и обработки данных. Система должна быть построена так, чтобы при ослаблении (или даже разрыве в худшем случае) отдельных связей между уровнями она могла продолжать функционировать с некоторой потерей надежности и устойчивости, компенсируемой обычно экспертными оценками.

Несмотря на многообразие сложностей, связанных с функционированием жилищного строительства на уровне крупного города, очевидно, что именно стратегический подход позволяет эффективно организовать взаимодействие всех субъектов этой сферы и достичь наилучших результатов, позволяющих в полной мере удовлетворять потребности жителей города в жилье, а также существенно повысить уровень экономического развития города.

Место и роль маркетинга в инновационном развитии промышленности России

Н.Н. Прокофьев

В середине XX в. в связи с развернувшимися процессами глобализации, приведшими к обострению технологического соперничества, повсеместно пришло осознание того, что залогом успешного экономического развития государства является постоянное инновационное обновление. Формирование инновационного облика будущего – это комплексный процесс, который включает в себя прежде всего совокупность новейших тенденций научно-технического развития, масштабы финансирования, разработку и освоение принципиально новых технологий в компаниях частного сектора и государственных научных центрах.

В начале 1990-х гг. Россия отказалась от эволюционного преобразования социалистической модели развития. Но лишь с течением времени стало ясно, что необходимо определить цели и задачи долгосрочной страте-

гии развития и разработать механизмы ее реализации. В этой связи представляется плодотворной развернувшаяся дискуссия о стратегии долгосрочного развития России: ее сущности и логике разработки, необходимости и возможности высоких темпов экономического роста.

Президент РФ Д.А. Медведев в обращении к Федеральному собранию РФ от 10 ноября 2009 г. призвал осуществить модернизацию РФ: «Мы обязаны извлечь уроки из событий прошедшего периода <…> начать модернизацию <...> это вопрос выживания нашей страны в современном мире».

Дискуссия о модернизации экономики сегодня актуальна как никогда: то и дело говорят о переводе ее на инновационные «рельсы». Это на самом деле единственная траектория развития, которая может обеспечить выживание России в исторической перспективе[1].

Для Российской Федерации в современных условиях актуальное значение имеет максимальное ускорение действий, направленных на переход от сырьевой экономики к экономике инновационной[2].

В основе перспективного развития промышленной политики Россия выбрала путь наукоемкой, низкоматериалоемкой и низкоэнергоемкой продукции при постепенном снижении экспорта невоспроизводимых природных ресурсов, их удельного потребления внутри страны[3]. В России высокотехнологичные производства в силу исторических причин сосредоточены главным образом в машиностроительной промышленности. А это значит, что с точки зрения внутренней проблемы перехода России к инновационной экономике необходимо создать условия для активизации машиностроения, возрождения его роли как генератора инноваций в гражданском секторе экономики России. Успешное развитие машиностроительных предприятий невозможно без внедрения прогрессивных инновационных технологий, в настоящее время по данному направлению существует значительное отставание от стран-лидеров[4].

Инновационный процесс является основой современных конкурентных стратегий. Уровень выведения на рынок новых товаров необычайно высок, так как инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы. Но высок и уровень неудач при выведении новинок на рынок. В качестве примера необходимо привести создание сверхзвуковых пассажирских авиалайнеров «конкорд» и Ту-144. Издержки эксплуатации лайнеров оказались настолько значимыми, что пришлось отказаться от их коммерческого использования, а капиталовложения в их создание не окупятся никогда[5].

---

[1] *Назаров М.* Инновации и модернизации // Русский журнал. 2010. 21 апреля.

[2] Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. // Российская газета. 2009. № 88 (4912). С. 15.

[3] Экономика инноваций. Маркетинг в инновационной деятельности: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля. М.: Вузовский учебник, 2009. С. 86.

[4] Техперевооружение и нацпроекты // Регионы России. 2008. № 3 (24). С. 15.

[5] *Котлер Ф.* Основы маркетинга: Стратегия разработки новых товаров. М.: Вильямс, 2010. С. 264.

Специалисты отмечают, что риск в инновационной деятельности обусловлен рядом причин: большие финансовые затраты в процессе разработки нового товара; время, затраченное на разработку и производство нового товара, так как непостоянство и непредсказуемость рынка могут привести к тому, что товар еще до выхода на рынок может устареть; непредвиденные задержки в процессе создания товара; изменения маркетинговой среды и т.д.[6] Использование тщательно спланированной и принятой к руководству в деятельности предприятия стратегии маркетинга позволит производителю инновационной продукции максимально снизить риски на всех этапах инновационного процесса от формирования определенной идеи до ее успешной коммерческой реализации.

Автор предлагает использовать концепцию маркетинга инноваций как базу для работы всей маркетинговой службы, исследования рынка и поисков конкурентной стратегии предприятия. Первостепенной задачей подразделений маркетинга на начальном этапе поиска инновации становится исследование рынка: уровня спроса и конкуренции, поведения покупателя и динамики его предпочтений, наличия конкурирующих продуктов и возможностей закрепления новинки на рынке.

Разработчики получают от маркетинговых служб информацию о развитии продукта, о том, в каком направлении нужно совершенствовать выпускаемую продукцию, каковы сроки обновления продукции. Служба маркетинга должна точно представлять возможности предприятия, чтобы, занимаясь его развитием, не оторваться от реальной жизни. Деятельность производственных и функциональных звеньев предприятия должна направляться и координироваться руководителем маркетинговых служб, сотрудники которых заняты конкурентными маркетинговыми исследованиями.

Специалисты по маркетингу должны довести до каждого инженера, конструктора, производственника и экономиста, каким потребитель может видеть данный продукт, какую цену готов платить, где и когда потребуется этот продукт.

Направления НИОКР определяются прежде всего не возможностями и задачами совершенствования производства, разработки простых моделей, а результатами изучения предпочтений потребителей относительно характеристик новой продукции. При освоении производства новой продукции большое внимание уделяется тестированию рынка, а не лабораторным испытаниям этой продукции.

Одно из основных условий внедрения инноваций – наличие эффективной системы маркетинга, осуществляющей связь предприятия с конечными потребителями с целью постоянного выявления новых требований покупателей, предъявляемых к качеству производимых товаров и услуг.

---

[6] *Котлер Ф., Армстронг Г.* Основы маркетинга. М.: Вильямс, 2007. С. 590.

Одной из актуальных проблем, препятствующих формированию эффективной системы маркетинга инноваций на предприятиях, является нечеткое понимание того, что представляет собой инновация. В российских законодательных документах понятие «инновация» рассматривается довольно узко: «Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности»[7].

В экономической науке определение инноваций звучит как «Нововведение в области техники, технологии организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях»[8]. По своей сути инновации являются инвестицией в «новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги. Слово «новация» (лат. *novation* – изменение, обновление) обозначает новшество, изобретение, новый способ удовлетворения потребностей. Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п. Инновация – это творческая и успешная имплементация концепции, открытия или изобретения, способствующая прогрессу.

Инновацию можно определить и как конечный результат инновационной деятельности. Существует разнообразная классификация инноваций, представляющая собой конкретные группы, образованные на основе определенных признаков. Знания о существующих типах инноваций дают возможность специалисту по маркетингу продуманно подойти к установлению целей инновационной деятельности и ответить на важный стратегический вопрос: какой тип инноваций необходим предприятию с учетом факторов внешней и внутренней среды? Рассмотрим наиболее популярную классификацию инноваций.

По уровню новизны инновации разделяются на радикальные (революционные) и улучшающие (эволюционные). По масштабности – на новые в мировом масштабе, новые в республике, новые для отрасли, новые для предприятия. По характеру – на продуктовые (применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих, получение принципиально новых продуктов); процессные, означающие новые методы организации производства (новые технологии); организационные; экономические; социальные инновации. По частоте применения – на разовые и повторяющиеся. По стимулу возникновения – на инновации «предложения» и иннова-

---

[7] Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 гг.: Утв. Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 // СЗ РФ. 1998. № 32. Ст. 3886.

[8] *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 45.

ции «спроса». По месту в системе (на предприятии) – на инновации на входе предприятия (сырье, оборудование, информация и др.) и инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.), инновации системной структуры предприятия. По преемственности – на замещающие, отменяющие, возвратные, открывающие, ретровведения.

По охвату ожидаемой доли рынка – на локальные, системные, стратегические. Вид эффекта, получаемого в результате внедрения инновации: экономический, экологический, научно-технический, социальный, интегральный[9].

На современном этапе на промышленных предприятиях РФ в рамках маркетинга инноваций основное внимание уделяется созданию и продвижению эволюционных и революционных инноваций.

Следует отметить, что проблема создания кардинальных новшеств является наиболее актуальной для всей промышленности Российской Федерации. Президент РФ Д.А. Медведев на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики поставил непосредственную задачу руководителям промышленных предприятий, заключающуюся в целенаправленной деятельности по генерации революционных инноваций[10].

Примером совершенно новой, не имеющей аналогов продукции может служить проект «Локомоскайнер», разрабатываемый компанией «Локомоскай», в которую входят бизнесмены и специалисты из различных конструкторских бюро, таких как КБ «Туполева» и КБ «Аэростатика»[11].

На появление революционных инноваций основное воздействие оказывает научно-технический прогресс.

Сложная структура процесса создания новшества, новые формы его организации требуют существенной реконструкции и совершенствования действующей системы управления этим процессом. Они должны осуществляться комплексно: реализуя общие принципы и требования применительно к единой централизованной системе управления и снизу вверх и особенности общих принципов и требований применительно к конкретному процессу, увязывая при этом показатели и методы оценки, планирования и стимулирования в единую действенную систему.

Одним из основных препятствий развития является то, что нынешнее общество не способно стать базой инновационной экономики. Разумеется, можно построить самую лучшую Кремниевую долину в чистом поле, можно создавать инновационные госкорпорации, бизнес-инкубаторы, технопарки и т.п. и т.д., однако все эти усилия будут уходить в песок, если не произойдет модернизация нашего общества. Как говорит народная мудрость, церковь не в бревнах, а в ребрах. Экономическая модернизация должна тесным образом совпадать с модернизацией социальной и связанной с ней культурной модернизацией.

---

[9] *Волынкина М.В.* Правовая сущность термина «инновация» // Инновации. 2006. № 1. С. 5–18.
[10] URL: http://www.kremlin.ru/news/6106.htm
[11] *Скоренко Т.* Небесный тяжеловес: НЛО российской сборки // Популярная механика. 2010. № 3 (89). С. 60.

Перспективы развития малого и среднего бизнеса в условиях кризиса

Ю.И. Проскуровская

В условиях глобализирующегося мира процессы включения экономики России в мирохозяйственные связи активизируются. Среди множества возникающих в связи с этим проблем на первый план выдвигается выбор российских фигурантов и структур, способных эффективно и на равных взаимодействовать с зарубежными партнерами. Это, в свою очередь, порождает мало изученную пока проблему поиска оптимального сочетания в стране крупного, среднего и малого предпринимательства.

В России эта проблема возникла задолго до начала рыночных реформ. Так, в 1950–1960-х гг. прошлого столетия в СССР наметилась тенденция перехода от централизованного руководства крупными организациями к расширению прав и ответственности отдельных структурных подразделений. Последние наделялись определенной самостоятельностью в сферах организации и проведения научных исследований, финансового контроля, сбыта. Примерно в то же время получили распространение три варианта построения структур управления народным хозяйством, а именно:

- производственные министерства и ведомства;
- территориальные производственные структуры в форме совнархозов;
- Комитет государственного имущества с его территориальными структурами.

Сегодня востребована структура управления народным хозяйством в форме крупных многоотраслевых корпораций. Прообразом их стали появившиеся в России в 1990-х гг. так называемые финансово-промышленные группы, которые в определенном смысле стали претендовать на место государства, сокращающего свое присутствие в экономике.

Отношение отечественных ученых и специалистов к проблемам концентрации производства, его укрупнению неоднозначно. В экономической литературе прошлых лет, как, впрочем, и сейчас, можно встретить сугубо негативное отношение к этому явлению. Сторонники такого подхода рассматривают ее как форму монополизации производства, не допускающую и отторгающую иные способы организации производства.

При этом не стоит забывать, что длительное время лицо промышленности страны определяли именно мощные, высококонцентрированные предприятия. Да и в настоящее время, после нескольких волн приватизации, искусственного дробления масштабных производств на более мелкие, Россия по-прежнему остается страной крупного и среднего производства. Можно привести немало примеров, когда в результате разукрупнения по-

явились слабые хозяйственные субъекты, формировалась мнимая конкурентная среда, результатом чего были колоссальные экономические потери.

Мировой опыт решения такого рода проблемы показывает, что условием эффективного развития современной экономики является симбиоз крупного производства с множеством мелких и средних предприятий, выполняющих свою функцию.

Необходимость широкого спектра товаров и услуг, ориентированных на самые разные социальные слои населения, создает условия для функционирования и развития малого предпринимательства, что, в свою очередь, ослабляет тенденцию к монополизации экономики, объективно ведущую к игнорированию потребительских предпочтений.

Малый бизнес играет важную роль в обеспечении эффективности рыночного механизма, ибо его субъекты способны гибко и быстро реагировать на изменения спроса. Такие предприятия, кроме присущих им возможностей оперативно и с минимальными затратами создавать новые рабочие места, производить широкий спектр товаров и услуг в условиях быстрой дифференциации и индивидуализации потребительского спроса, способствовать демонополизации производства и развитию конкуренции, по своей природе более инновационны. Более того, их создание часто связывается с попыткой коммерческого использования какого-либо новшества.

Малое предпринимательство – это вполне самостоятельная и наиболее типичная форма организации экономической жизни общества со своими отличительными особенностями, преимуществами и недостатками, закономерностями развития. Функционирование на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, непосредственная связь с потребителем, узкая специализация на определенном сегменте рынка труда и услуг, возможность начать собственное дело с относительно малым стартовым капиталом – все эти черты малого предпринимательства являются его достоинствами, повышающими жизнеспособность предприятий.

Небольшие организации наиболее чутко реагируют на изменение хозяйственной конъюнктуры, падение или повышение нормы прибыли в различных отраслях. В малых организациях отмечается более высокая эффективность труда. Они с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников (сырья), обеспечивая относительно более высокую занятость.

Крупные фирмы менее чувствительны и недостаточно быстро реагируют на какие-либо колебания или изменения в экономике.

Каким же малый бизнес России подошел к началу кризиса?

Прежде всего, до кризиса в малом бизнесе не наблюдалось сдвигов в отраслевой структуре. Несмотря на попытки применения уже известных инструментов развития инновационных и производственных фирм (техно-

парки, бизнес-инкубаторы, венчурное финансирование) как в докризисный, так и в кризисный периоды продолжают доминировать торговые фирмы. Следствием этого является то, что малые и средние предприятия ориентированы в основном на местные рынки.

Малые предприятия (далее – МП) играли в народном хозяйстве России значительно менее важную роль, чем в экономиках развитых стран. В 2006 г. в США насчитывалось свыше 22 млн малых организаций, в которых было занято 40% населения, а их вклад составлял 50–60% ВВП. В России в этот же период было зарегистрировано менее 1 млн малых организаций, предоставлявших работу 20% населения[1].

Региональная динамика по основным показателям развития малого бизнеса – обороту, объему инвестиций в основной капитал, численности занятых прослеживается в табл. 1 и 2 [2].

Таблица 1

Количество зарегистрированных МП по федеральным округам РФ

Федеральный округ	Количество зарегистрированных МП на 1 июля 2007 г. в расчете на 100 тыс. чел. населения*	Прирост количества зарегистрированных МП на 100 тыс. чел. населения**
РФ	***790,2***	***72,9***
Центральный	996,9	56,5
Северо-Западный	1391,0	219,2
Южный	496,0	10,1
Приволжский	623,2	58,9
Уральский	661,3	43,2
Сибирский	659,3	97,5
Дальневосточный	791,7	124,4

Примечания. * Исходя из численности населения на 1 января 2005 г.
** За период с 1 июля 2006 г. по 1 июля 2007 г.

Объем выпускаемой этими организациями продукции оценивался в 11–15% ВВП. Доля малых организаций в суммарном объеме инвестиций в основной капитал составляла около 3%, что не отражает их реального инвестиционного потенциала.

[1] *Морозко М.И.* Место малого бизнеса в системе финансовых отношений // Экономика и управление. 2008. № 2. С. 169.

[2] Источник: Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2007 г.: Ежеквартальный информационно-аналитический доклад / НИСИПП. URL: http://www.nisse.ru/work/projects/monitorings/small-business

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал в малых организациях

Федеральный округ	Объем инвестиций в январе–марте 2007 г.		
	млн руб.	на душу населения, руб.*	в % к январю–марту 2006 г.**
РФ	***36 444***	***254,0***	***128,1***
Центральный	8 936	238,0	121,3
Северо-Западный	3 382	246,3	108,2
Южный	5 881	257,7	118,8
Приволжский	8 033	261,6	171,8
Уральский	2 923	238,0	100,0
Сибирский	5 879	297,0	131,4
Дальневосточный	1 409	213,8	151,6

Примечания. * Исходя из численности населения на 1 января 2005 г.
** С учетом региональных ИПЦ.

Анализ динамики показателей развития малых организаций свидетельствует о том, что они обладают значительным финансовым потенциалом и отличаются высокой жизнеспособностью.

Вплоть до III квартала 2008 г. во всех регионах наблюдался рост оборота предприятий малого предпринимательства, который в IV квартале 2008 г. продолжился лишь в Сибирском, Приволжском и Центральном федеральных округах (в последнем положительную динамику создавали в основном крупнейшие агломерации – Москва и Московская область).

В I квартале 2009 г. во всех регионах наблюдался спад, выразившийся в абсолютном снижении оборотов малого бизнеса. Снижение инвестиций в основной капитал, будучи одним из наиболее чувствительных индикаторов экономической активности, началось по всем регионам России уже в IV квартале 2008 г. и продолжалось в I квартале 2009 г.[3]

Под воздействием кризиса существенных изменений в отраслевой структуре малых предприятий в целом по стране не произошло: основной отраслью, являющейся центром притяжения предприятий малого бизнеса, оставалась торговля (порядка 76% в I квартале 2009 г.).

Малый бизнес представлен в основном микропредприятиями, оказавшимися в «яме» административной нагрузки. Ведь львиная доля мер поддержки направлялась не на развитие малого бизнеса, который со временем мог перерасти в сильный средний или даже в крупный, а на приумножение микропредприятий.

К положительным тенденциям можно отнести появление признаков расширения класса предпринимателей. Так, в национальном отчете *GEM* (*Global Entrepreneurship Monitor*) за 2008 г. говорится, что около 70% населения отмечают высокий статус предпринимателя и считают, что пред-

[3] По данным Федеральной службы государственной статистики РФ.

приниматель пользуется уважением в обществе, и 60% граждан рассматривают начало собственного дела как желаемый источник дохода[4].

По неисчерпаемому запасу идей, масштабам рынка, который предстоит освоить, малое предпринимательство призвано стать важнейшим фактором ускорения рыночных преобразований и обеспечения достойных условий жизни миллионам граждан.

В связи с этим немалые надежды в деле преодоления кризисных явлений в России возлагаются именно на малый бизнес. С помощью малых предприятий предполагается решить проблемы занятости: на федеральном уровне поставлена задача по увеличению доли занятых в малом бизнесе и доведению ее до уровня промышленно развитых стран – 70% экономически активного населения. Малый бизнес рассматривается и как база внедрения инноваций, и как мотор диверсификации экономики.

По планам Минэкономразвития в России к 2020 г. должны появиться 6 млн малых и средних предприятий (против 1,1 млн малых и 2,7 млн ИП в 2008 г.)[5].

Для того чтобы малый бизнес стал прочной основой хозяйства страны, необходимо создать *экономику малого предпринимательства* и прежде всего выработать режим наибольшего благоприятствования. В настоящее время перед органами власти стоит задача по созданию на местном уровне хозяйственного климата, благоприятствующего развитию малых предприятий. От ее решения зависит будущее страны в целом и ее регионов. Для успешного функционирования малых предприятий необходимо создать в каждом регионе систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. Она должна включать в себя специализированные институты, участвующие в разработке и реализации общенациональной политики в сфере малого предпринимательства. Такие институты должны создаваться и функционировать при государственном участии или по инициативе самих малых предприятий.

Как показывает анализ практики западных инвестиционных компаний, особую значимость при прогнозировании капиталовложений имеет система инфраструктурного обеспечения экономики страны, конкретного региона и, в частности, малого бизнеса.

Малое предпринимательство является важнейшим сектором народного хозяйства, оказывающим значительное влияние на социально-экономическую ситуацию в стране. Именно в этом секторе экономики:

- динамично создаются новые рабочие места;
- образуется разветвленная сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потреблением товаров и услуг;

---

[4] *Ружанская Л., Щербинина А., Артемьева Е., Баландина М.* Парусник малого предпринимательства в бушующем море кризиса. URL: http://www.econ.ugu.ru/ace_documents/patterns/Maloepredprinim.pdf

[5] Российская газета. 2008. 29 мая.

- создается и циркулирует основная масса национальной продукции, которая является питательной средой для среднего и крупного бизнеса.

Каждая форма юридического лица имеет свои особенности, поэтому перед учредителями малых предприятий возникает весьма нелегкая задача – выбрать именно ту форму своего предприятия, которая в наибольшей степени отвечает их интересам и возможностям.

Система инфраструктурного обеспечения малых предприятий может создаваться путем обеспечения комплексной и адресной поддержки предпринимательской деятельности в различных направлениях: информационном, консультационном, обучающем, прогнозно-аналитическом, научно-техническом, технологическом, финансовом, имущественном, а также в оказании иных деловых услуг.

Элементы системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности малых предприятий могут быть объединены на федеральном и региональном уровнях в пять агрегированных направлений:

- нормативно-правовое;
- финансово-кредитная и инвестиционная поддержка;
- повышение эффективности инфраструктуры и информационных систем;
- научно-методическое и кадровое обеспечение;
- производственная и организационная поддержка.

Предлагаемая система носит типовой характер, но в каждом регионе, исходя из его специфики, могут применяться свои, несколько отличные формы поддержки малого бизнеса. В частности, эффективным экономическим механизмом *инфраструктурного обеспечения* предпринимательской деятельности малых предприятий может быть франчайзинг.

Система франчайзинга широко используется в странах с развитой экономикой. Она представляет собой инструмент, позволяющий повысить эффективность малого бизнеса. Это смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, система взаимовыгодных партнерских отношений. Франчайзинг наиболее эффективен в тех видах деятельности, где территориально удаленные одно от другого предприятия обслуживают небольшие локальные рынки. Без поддержки крупной компании малому предприятию трудно завоевать достойное место на рынке. Источники его капитала обычно ограничены, прогрессивные экономические технологии недоступны. Завоевание доверия потребителя – трудная задача, решение которой требует длительного времени, а риск разорения очень велик. Привычка потребителя к знакомой торговой марке позволяет использующим франчайзинг малым предприятиям утверждаться на рынках.

По данным администрации малого бизнеса США, в течение пяти лет более 65% малых предприятий по тем или иным причинам прекращают существование, в то время как для франчайзинговых предприятий анало-

гичный показатель составляет всего 14%[6]. Вследствие этой особенности франчайзинг приобрел огромную популярность в экономически развитых странах.

В настоящее время в России развиты два основных направления франчайзинга: проникновение иностранных фирм в Россию, привлекающих в качестве франчайзи российских предпринимателей, и развитие франчайзинга российскими фирмами. В данном контексте наиболее перспективными видами бизнеса являются производство и реализация технически сложной потребительской продукции; оказание помощи в организации и ведении бизнеса; строительство и ремонт жилых и нежилых помещений; услуги, связанные с образованием, отдыхом и развлечениями; общественное питание; медицинские и косметические услуги; розничная торговля и др.

Одним из препятствий на пути широкого использования франчайзинга является нерешенность проблемы образования (слабая подготовка представителей малого бизнеса в сфере франчайзинга, отсутствие возможности получения консультаций, отсутствие в учебных программах вузов самостоятельных блоков и учебных предметов по франчайзингу).

Все более важную роль в реализации *финансовой поддержки* наиболее незащищенных слоев малого предпринимательства и начинающих предпринимателей в России стали играть организации, развивающие одно из эффективных и признанных во всем мире направлений: микрофинансирование (микрокредитование) малого бизнеса.

Микрокредитование – это глобальная программа, работающая более чем в 50 странах мира через микрокредитные учреждения, целью которых является улучшение качества жизни малоимущих слоев населения и привлечение их к занятию предпринимательской деятельностью путем предоставления краткосрочных займов, а также кредитно-сберегательных и других финансовых услуг.

Приставка «микро-» в терминах «микрокредитование» или «микрофинансирование» означает размер и сроки предоставления заемных средств предпринимателю (например, по нормам Европейского банка реконструкции и развития в рамках микрокредитной программы предоставляются кредиты в размере до 30 тыс. долл. на срок до одного года), а из-за «микромасштабов» финансируемого бизнеса.

Следует отметить, что, являясь, по сути, альтернативой социальной политике государства в сфере поддержки экономически незащищенных слоев населения, большинство программ микрофинансирования в развивающихся странах разрастаются такими темпами, что имеют возможность выйти на общенациональный уровень.

Существующая банковская система в России не адаптирована к работе с программами микрокредитования. Сейчас, когда доверие населения к банковской системе в стране подорвано, существует реальная возмож-

---

[6] *Ковалева Л.Ф.* Франчайзинг как форма инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства в регионе // Экономика и управление. 2008. № 1. С. 124.

ность построить институт новых микрофинансовых организаций, которые будут не только оказывать финансовые услуги предпринимателям и следить за развитием их бизнеса, но и выполнять важнейшую социальную задачу борьбы с безработицей.

В развивающихся странах сектор микропредпринимательства обеспечивает рабочими местами 30–80% экономически активного населения и быстро реагирует на новые потребности, возникающие в период экономических реформ. Во многих случаях этот сектор является потребителем рабочей силы, высвободившейся в период реструктуризации экономики[7].

По данным международной статистики, сейчас в мире официально зарегистрировано свыше 500 млн микропредприятий. Социальная значимость микропредпринимательства определяется массовостью этого явления, основанной на личной инициативе трудоспособного населения, которое по тем или иным причинам не смогло найти применения в других сферах деятельности.

По нормам Европейского союза (ЕС) микропредприятия имеют численность занятых до 9 чел., тогда как, например, в США и Японии к этой группе относятся предприятия с числом занятых до 4 чел. Во Франции законодательно выделяются фирмы, в которых работают члены одной семьи в количестве не более 4 чел., – это так называемые ремесленные предприятия.

В новом, вступившем в силу с 1 января 2008 г., Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» среди малых предприятий выделены микропредприятия с численностью до 15 чел.

Очевидно, что как в стране в целом, так и в регионах созревает объективная необходимость четкого правового определения микропредпринимательства и разработки мер по его государственной поддержке. Это позволит определить основные направления национальной и региональной экономической политики в отношении микропредпринимательства, объединяющего самую массовую и подвижную часть экономически активного населения страны.

К числу важнейших положительных качеств микропредпринимательства можно отнести:

- возможность начала деятельности при минимальных ресурсных и организационных затратах, применение труда членов семьи или хорошо знакомых людей, что в значительной мере упрощает организацию работы и способствует успешной деятельности;
- ориентацию на узкий круг конкретных потребителей;
- узкую специализацию в производстве товаров и услуг;
- способность к самообучению и самообразованию;

[7] *Драбенко В.А., Хоминок А.Н.* Перспективы развития микрокредитования малого бизнеса в России // Экономика и управление. 2008. № 1. С. 161.

- возможность применения уже имеющихся у значительной части населения трудовых навыков;
- способность к быстрому созданию новых рабочих мест для временно безработных граждан (что особенно важно в районах с повышенной социальной напряженностью, вызванной закрытием или реструктуризацией действующих предприятий).

Однако указанные достоинства не могут в оптимальной степени компенсировать недостаток или полное отсутствие стартового капитала и оборотных средств. Для решения этой проблемы во многих странах и создаются институты микрофинансирования такого рода предприятий.

Мировой опыт микрофинансирования показал, что предпринимателям с низким уровнем доходов нужны не государственные субсидии, а оперативный и непрерывный доступ к микрозаймам. Большинство предпринимателей берут краткосрочные займы для обеспечения текущей потребности в оборотных средствах, и их доходы обычно достаточны для получения прибыли и уплаты процентов по займам.

Из анализа практики деятельности российских микрофинансовых организаций (МФО) был сделан вывод, что наибольшая эффективность микрофинансирования достигалась при оборачиваемости займов от двух недель до одного месяца. Процентная ставка по микрозаймам, как правило, существенно превышает уровень инфляции и процентные ставки по банковским кредитам (табл. 3).

Таблица 3

Сравнительные данные по микрофинансовым услугам и альтернативным источникам финансирования развития малого бизнеса

Показатель	Ростовщики	Коммерческие банки	МФО
1	*2*	*3*	*4*
Годовая процентная ставка	От 50 до 200% в руб. и от 24 до 60% в валюте	От 12% для потребительских кредитов до 18–40% для кредитов на предпринимательскую деятельность	От 40 до 70%
Размер займа	Обычно до 5 тыс. долл. плюс ликвидное имущество в заклад (его стоимость должна как минимум в два раза превышать сумму займа)	Обусловлен обеспечением (30–50% от размера обеспечения) или доходом поручителя (два–три поручителя должны иметь ежемесячный доход, 20% которого равны одной выплате по кредиту)	До 4–5 тыс. долл. в рублевом эквиваленте
Срок займа	Неопределенный, с возможностью внезапного возвращения	Краткосрочные и среднесрочные займы	Обычно от 1 до 3 мес., иногда до 6 мес. (для производства товаров / оказания услуг)

1	2	3	4
Обеспечение	Залог, заклад	Для потребительских займов: два–три поручителя плюс гарантия работодателя (требуется по крайней мере 6 месяцев работы в фирме). Для займов на предпринимательскую деятельность: два-три поручителя, двух-трехкратный залог	Солидарная гарантия, индивидуальные поручители, залог с коэффициентом от 1 до 3

Опыт работы МФО и программ микрокредитования показывает, что сравнительно высокие процентные ставки по микрозаймам компенсируются доступностью, простотой оформления и оперативностью предоставления займов. Следует также отметить, что микрофинансовые программы должны предусматривать возможность быстрого оформления документов и многократного доступа предпринимателей к микрозаймам[8].

В настоящее время институты микрофинансирования в основном представлены некоммерческими организациями и другими специализированными финансовыми посредниками. Большинство из них не имеют достаточных ресурсов для покрытия затрат по микрофинансированию и поэтому нуждаются в дополнительных субсидиях. Это обстоятельство диктует определенную стратегию развития рынка микрофинансирования, основанную на сотрудничестве всех действующих на этом рынке субъектов в целях создания нормативной, методической и финансовой базы и собственной ниши финансовых услуг.

Практика развитых стран показывает, что всемерная поддержка малого бизнеса – незыблемое условие постоянного развития конкуренции.

Конкурентоспособность малого предпринимательства в первую очередь объясняется значительным потенциалом, который заложен в малом бизнесе и обусловлен такими его качественными характеристиками, как персонифицированный характер отношений между предприятиями и клиентами, единство права собственности и непосредственного управления предприятием, а также ключевая роль руководителя в деятельности предприятия.

Характерная особенность отраслей, внутри которых наибольшей эффективности достигают малые предприятия, состоит в низком уровне концентрации или фрагментарности. Это важнейшее структурное условие означает, что ни одно из предприятий отрасли не имеет существенной доли рынка и не способно оказывать значительное влияние на итоговые результаты функционирования отрасли в целом. Как правило, отрасли с низким уровнем концентрации (фрагментированные) состоят из большого числа

[8] *Уткин Э.А., Шабанов Д.С.* Антикризисное управление в малом бизнесе: Учеб.-практ. пособие. М., 2004. С. 76.

организаций мелкого и среднего размера, многие из которых находятся в руках частных владельцев. Важным моментом, обусловливающим уникальность условий конкуренции, является отсутствие лидеров рынка, обладающих значительной силой воздействия на конкурентную ситуацию.

Вытекающие отсюда качественные характеристики малого бизнеса позволяют выявить и сформулировать конкурентные преимущества (факторы конкурентоспособности) предприятий, работающих в данном секторе экономики. В специальной литературе содержатся различные классификации указанных факторов. А. Томпсон и А. Стрикленд, авторы одной из наиболее обстоятельных классификаций, разграничивают обычные и ключевые факторы успеха и выделяют следующие типы ключевых факторов:

- зависящие от технологии;
- относящиеся к производству;
- реализации продукции и маркетингу;
- профессиональным навыкам;
- связанные с организационными возможностями[9].

Таблица 4 содержит характеристику основных факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия.

Таблица 4

Основные факторы конкурентоспособности малого бизнеса

№ п/п	Факторы	Характеристика
1.	Зависящие от технологии	Способность к инновациям, постоянному внедрению новшеств в производство
2.	Относящиеся к производству	Отсутствие экономии на масштабе или кривой обучения
3.	Относящиеся к реализации продукции и маркетингу	Способность овладевать ограниченными сегментами рынка, разнообразие рыночного спроса, персонифицированный подход к потребителю, высокий уровень дифференциации продукта, особенно если он основан на имидже
4.	Относящиеся к профессиональным навыкам	Высокий уровень ответственности за принимаемые решения, эффективный контроль, творческий характер труда
5.	Связанные с организационными возможностями	Способность к переменам и совершенствованию

Первый фактор конкурентного преимущества малого бизнеса в области технологий тесно связан со способностью малых предприятий к модернизации, постоянному внедрению в производство новшеств, потенциально востребованных рынком. Мелкие структуры характерны прежде всего для новых отраслей, внутри которых ни одна организация еще не выра-

[9] *Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент. М., 1998. С. 153–154.

ботала навыки и ресурсы, необходимые для обладания значительной долей рынка.

Предложение нового или усовершенствованного продукта в настоящее время становится решающим фактором, позволяющим привлечь покупателя, заинтересовать его, побудить к расширению или реструктуризации своей потребительской корзины.

Следующий важнейший фактор конкурентоспособности малого бизнеса обусловлен спецификой производства. Большинство фрагментированных отраслей характеризуется отсутствием существенной экономии на масштабе во всех основных элементах бизнеса, будь то производство, сбыт, маркетинг или исследования и разработки, поскольку во многих из этих отраслей производственные процессы представляют собой простые операции обработки или сборки и имеют высокую трудоемкость. Эти операции, как правило, связаны с оказанием персональных услуг или по своему содержанию не поддаются механизации или стандартизации.

Причины отсутствия экономии на масштабе могут быть различными. Быстрые изменения продукта или моды требуют соответствующей реакции и интенсивной координации деятельности. Там, где частое обновление продукции или моды играет важную роль в конкуренции и требует короткого цикла разработки и освоения новых изделий, крупное предприятие, как правило, менее эффективно, чем малое (например, в производстве женской одежды и других отраслях, где мода является основным фактором конкуренции).

Одна из важных качественных характеристик малого бизнеса и одновременно *третий фактор конкурентоспособности* – способность овладевать ограниченными сегментами рынка. Небольшое предприятие обладает рядом преимуществ и в условиях производства широкого ассортимента продукции в совокупности с необходимостью учитывать запросы индивидуальных потребителей, что требует тесных контактов между производителем и потребителем при выпуске мелких партий продукта.

Немаловажной функцией мелких предприятий является насыщение рынка товарами, пользующимися повышенным спросом, которые в то же время не являются продуктом массового производства, а относятся к индивидуализированным товарам, ориентированным на достаточно узкие вкусовые предпочтения потенциальных потребителей. Запросы потребителей продукции целого ряда отраслей весьма неоднородны, наиболее требовательных покупателей не удовлетворяют стандартные образцы, и они предъявляют спрос на особые модификации продукта, хотят (и могут) платить за них более высокую цену. В результате спрос на отдельные модификации продукта остается небольшим, его объем недостаточен для поддержания производственных и сбытовых стратегий, способных принести преимущество крупному предприятию. В некоторых случаях многообразие запросов покупателей объясняется региональными или местными особенностями рынка.

Мелкие предприятия часто более эффективны и в тех случаях, когда решающим фактором бизнеса являются индивидуальные услуги. Они появляются при необходимости изготовления небольших партий продукции с постоянно обновляемой номенклатурой и использования незначительных источников сырья и материалов (в основном местных) в условиях ограниченного количества потребителей.

Таким образом, при удовлетворительном насыщении рынка малые предприятия находят себя в доработке продукции с учетом индивидуальных запросов заказчика, производстве «мелочей» или товаров, технология изготовления которых требует преимущественно ручного труда и не подлежит механизации и автоматизации. Малые предприятия утилизируют отходы крупных производств, изготавливают комплектующие изделия для сборочных предприятий и т.д.

Малое предпринимательство требует еще более высокого уровня самостоятельности и ответственности, чем крупный бизнес. Малому предпринимателю в сфере малого бизнеса рисковать приходится практически всем, поэтому и мотивация у него принципиально иная. Мотивационная составляющая в малом бизнесе всегда была составной частью конкурентоспособности фирм.

Высокий уровень ответственности в сфере малого бизнеса также можно считать *четвертым фактором его конкурентоспособности*, связанным с профессиональными навыками. Предприниматели малого бизнеса могут рассчитывать только на себя: они сами должны найти стартовый капитал, первоначальные инвестиции, выработать программу действий, обеспечивать себя необходимыми ресурсами, отвечать за последствия принимаемых решений. Они доминируют во всех сферах деятельности с высокой степенью риска получения нулевого результата, например, в отраслях с неустойчивым сбытом. В случае отсутствия гарантированно стабильного сбыта объем производства подвержен значительным колебаниям, что мешает созданию крупных капиталоемких производств и их планомерному функционированию. Небольшие, слабо специализированные производственные или торговые предприятия, как правило, способны быстрее адаптироваться к колебаниям, даже если их операционные издержки выше при стабильном уровне производства.

Высокий уровень дифференциации продукта, основанный на имидже, может ограничивать размеры предприятий и обеспечивать условия, позволяющие выживать менее эффективным. Крупные размеры часто несовместимы с имиджем эксклюзивности, желанием покупателя получить свой бренд.

Мелкие предприятия зачастую имеют преимущество и в тех случаях, когда успех зависит от тщательного наблюдения и скрупулезной проверки результатов всех операций на местах. Строгий личный контроль необходим в некоторых отраслях, прежде всего в сфере услуг. В сферах деятельности, отличающихся высокой концентрацией творческого труда, крупные

организации, как правило, оказываются не в состоянии поддерживать должную атмосферу и обеспечивать эффективную работу персонала, хотя есть и исключения.

Современная рыночная среда динамична и зачастую непредсказуема. Непрерывно происходят изменения во вкусах и запросах потребителей, появляются новые технологии, управленческие методы. Все это открывает перспективы малому бизнесу, обеспечивает ему преимущества перед крупным предпринимательством. Способность самостоятельно и достаточно быстро принимать решения позволяет малым предприятиям приобретать выгоды от нестабильности внешней среды. Присущие им гибкость и динамичность способствуют тому, что фактически каждое малое предприятие постоянно втянуто в процесс совершенствования своей деятельности, что является *пятым фактором конкурентоспособности* малого бизнеса.

Таким образом, малые организации представляют собой самостоятельную и наиболее типичную форму организации экономической жизни общества в условиях развитого рыночного хозяйства. Они обладают специфическими отличительными особенностями, преимуществами и недостатками, внутренними закономерностями развития. Гибкость малых организаций, их мобильность позволяют быстро приспособиться к изменениям внешней среды, однако они оказываются особенно чувствительными к колебаниям конъюнктуры рынка, изменениям условий функционирования, динамике социально-экономических условий.

Преимущество малых организаций состоит в том, что многие из них оказались более приспособленными к периодически возникающим кризисам. Малые организации стали своеобразным индикатором общего состояния экономики. Не случайно в своей экономической политике правительства Германии, США и других развитых капиталистических стран отводят особое место оказанию помощи именно малому бизнесу.

Разрабатывая политику развития малого бизнеса, необходимо определить, каким должно быть взаимодействие крупных и мелких фирм. Большинство ученых-экономистов придерживаются той точки зрения, что в нормально функционирующей рыночной экономике значительная часть малых фирм так или иначе находится в сфере интересов крупных предприятий. Кооперационные связи являются полезными как для малых организаций, так и для крупных, поскольку вторые используют рыночную и структурную гибкость малых организаций, их инновационные возможности. Малые организации компенсируют неповоротливость крупных компаний в разработке и реализации новых технологических решений, проникновении на новые рынки сбыта. В результате крупные организации получают возможность переложить часть своих рисков на малый бизнес. Кооперация малых организаций между собой и с крупными организациями способна компенсировать несовершенства государственной политики поддержки малого предпринимательства.

В марте 2009 г. была опубликована Программа антикризисных мер Правительства РФ на 2009 г. Одним из приоритетных направлений по этой программе являлись поддержка и развитие МСП. Дополнительных ресурсов на данное направление было выделено более 50 млрд руб.: 6,2 млрд руб. на реализацию Минэкономразвития России государственной поддержки субъектов малого предпринимательства (всего 10,5 млрд руб.), и до 50 млрд руб. планировалось потратить на увеличение кредитования через Внешэкономбанк. В сентябре 2009 г. Минэкономразвития сообщило о намерении влить еще 7,5 млрд руб. в МСП, которые было решено направить на поддержку региональных гарантийных фондов, фондов попечительства. Следует отметить более двадцати мер, прямо или косвенно затрагивающих поддержку МСП. Наиболее значимыми являются:

- снижение платы, установление рассрочки оплаты за присоединение к электрическим сетям объектов малой мощности;
- субсидирование процентных ставок по кредитам предприятий;
- предоставление государственных гарантий по кредитам региональными фондами;
- расширение кредитования Внешэкономбанком МСП;
- распространение на муниципальные закупки требований по квотам для МП;
- поддержка региональных программ по развитию МСП;
- субъектам Федерации предоставлено право устанавливать ставку налога для УСН в диапазоне 5–15%;
- уведомительный порядок начала предпринимательской деятельности для 13 видов деятельности;
- ограничение количества проверок, не чаще трех раз в год, внепланово – только с санкции прокурора;
- развитие системы небанковских микрофинансовых институтов.

Сейчас уже можно подвести некоторые промежуточные итоги реализации мер, сделать выводы относительно эффективности предложенных инструментов. Всего 48 субъектов РФ воспользовались правом снижения УСН, из них только 28 снизили ставку налога до 5% по некоторым видам деятельности. Выданы первые гранты по 300 тыс. руб. на создание малых предприятий: в Санкт-Петербурге – 23 гранта, Свердловской области – 6, Вологодской области – 64. Всего в РФ было выдано более 3 тыс. грантов. Система микрофинансирования охватила лишь половину субъектов РФ.

Основной вывод, который можно сделать относительно антикризисных мер развития предпринимательства, – реализуемые меры действительно стимулируют развитие данного сегмента экономики. Однако промежуточные результаты указывают на то, что основная часть мер является неоперативной. Самая оперативная мера – это снижение ставки УСН. Однако неравномерное применение ее в регионах ведет к еще большему дисбалансу развития предпринимательства как в региональном, так и в отраслевом разрезе. Кроме того, большинство мер, декларируемых с позиций

поддержки малого и среднего предпринимательства, на самом деле в основном направлено на поддержку только малого (микро) бизнеса. Также важно отметить, что реализация данных мер ведет к определенному отходу от поддержки инновационных малых фирм (один из приоритетов развития предпринимательства в докризисный период) к поддержке малого бизнеса в целом. Кроме этого, анализ первых статистических данных кризисного периода указывает на то, что значимое влияние на результаты поддержки оказывают региональные факторы: специализация региона, уровень диверсификации экономики, уровень экономического развития[10].

Модусы современной экономической жизни

И.А. Пушкарева

Разнообразные экономические, социальные и языковые преобразования постепенно изменили мир. Современное общество характеризуется увеличением механизмов языкового взаимодействия, скоростью переработки, обмена и накопления информации, что ведет к языковой интеграции социумов.

В настоящее время происходят большие изменения в области экономики, выражающиеся в «столкновении стилей и форм хозяйствования», и в результате этих «социоэкономических коллизий» в мире «шаг за шагом складывается новая социальная реальность, другое мироустройство»[1]. Современный мир «из совокупности национальных хозяйственных территорий превращается в единый экономический комплекс» в результате глобализации экономических процессов[2]. Занимаясь общей теорией социально-экономического развития, американский мыслитель И. Валлерстайн вводит понятия «мир-экономики», имея в виду «часть мира или весь мир, являющиеся единым экономическим целым», и «мироэкономики» – «мир-экономика, распространившаяся географически на весь земной шар»[3]. Это новое состояние системы обществ характеризуется единством процессов внешней (экономические, политические, социальные связи) и внутренней (информационные, этические, духовные стандарты) детерминации.

Ранее созданные экономические теории и схемы не учитывают произошедших в последнее время изменений потребностей и интересов человека, поэтому с их помощью невозможно объяснить новые экономические процессы. Новая картина мира требует пересмотра и «дополнения» преж-

[10] *Ружанская Л., Щербинина А., Артемьева Е., Баландина М.* Указ. соч.

[1] *Неклесса А.И.* Pax Economicana // Экономическая теория на пороге XXI века. Кн. 3 / Под. ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. М.: Юристъ, 2000. С. 78.

[2] *Андреев А.Л.* Экономика и этнопрогнозирование: нации в контексте экономической цивилизации // Философия хозяйства. 1999. № 1. С. 131.

[3] *Валлерстайн И.* Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001. С. 12.

него опыта путем нового взгляда на экономику в результате «других измерений и другой системы координат в экономических изысканиях», так как стало возможным рассматривать экономику «в контексте образа», где мир представлен «в виде постоянного потока изменений»[4].

Пересмотр и дополнение прежней картины мира (т.е. представлений о мире, образующих систему), осуществляются в познавательной деятельности человека, реализуемой в процессах схематизации, конструирования, формирования, проецирования и отбора, в результате чего строятся отношения человека с миром и друг с другом[5]. Воспринимая, осознавая и организуя окружающую его действительность, человек на основе этих представлений строит свою картину мира, объединяющую представления о мире и человеке в нем, в «систему образов», а также «связи между ними и порождаемые ими жизненные позиции людей, их ценностные ориентации, принципы различных сфер деятельности»[6].

Картина мира представляет собой «систему образов», где образ экономики – «исходный пункт изучения экономических эпох и исторических типов хозяйства. В картине мира задана базовая аксиоматика экономических цивилизаций: обоснование выбора потребностей, средств их реализации и критерии оптимума в производстве и потреблении. Иными словами, экономика предстает перед нами как воплощение “мировоззренческих универсалий” и этических установок, определяющих ее институциональную структуру, динамику и траекторию развития»[7]. Таким образом, рассмотрение экономики в общей картине мира вызвано необходимостью понимания и прогнозирования путей ее дальнейшего формирования.

Подчеркивая хаотичность и динамику реального мира, К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю утверждают, что «мир реальности слишком сложен и запутан, чтобы его можно было представить строго упорядоченным», и именно в абстрактности экономических теорий авторы видят их практичность, так как последние строятся «с целью обнаружить смысл в хаотическом наборе фактов, который в противном случае вводил бы в заблуждение и не приносил бы никакой пользы, т.е. с целью привести факты в более пригодную, рациональную форму»[8].

Существующая взаимосвязь экономической и социокультурной сторон общества нашла отражение в трудах М. Вебера и Т. Парсонса. Образ экономики является составной частью общей картины мира и отражает мировоззрение общества, которое, согласно М. Веберу, разделено на социальные страты, характеризующиеся «монополистической практикой в экономической и социальной жизни, специфическим образом жизни и осо-

---

[4] *Румянцев М.А.* Экономика как система образов // Экономическая теория на пороге XXI века. Кн. 3. С. 93–94.
[5] *Марков Б.В.* Знаки бытия. СПб.: Наука, 2001. С. 267.
[6] *Андреев А.Л.* Очерки русской этнопсихологии. СПб.: Тропа Троянова, 2006. С. 109.
[7] *Тер-Минасова С.Г.* Язык и межкультурная коммуникация. М.: Slovo, 2000. С. 320.
[8] *Макконнелл К.Р., Брю С.Р.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 6.

бым, более или менее выраженным взглядом на мир»[9]. Определение общества как «типа социальной системы, которая обладает наивысшей степенью самодостаточности относительно своей среды, включающей и другие социальные системы», мы встречаем у Т. Парсонса, который делит его на социетальное сообщество, фидуциарную, политическую подсистемы и экономическую, «касающуюся отношений с поведенческим организмом и через него с материальным миром»[10].

Каждая социальная группа обладает своим мировоззрением, своей экономической картиной мира, содержание которой складывается из «образов идеального экономического порядка, нормативов и правил хозяйственного поведения, оценки субъектом всей экономической деятельности, его установки по отношению к труду и собственности, богатству и бедности, потреблению и накоплению, традициям и инновациям»[11]. Однако существуют некоторые вопросы, взгляды на которые совпадают во многих обществах, например: экономический рост, полная занятость, экономическая эффективность, стабильный уровень цен, справедливое распределение доходов, экономическая обеспеченность и торговый баланс.

Согласно В.А. Масловой, «понятие картины мира (в том числе и языковой) строится на изучении представлений человека о мире. Если мир – это человек и среда в их взаимодействии, то картина мира – результат переработки информации о среде и человеке. Таким образом, представители когнитивной лингвистики справедливо утверждают, что наша концептуальная система, отображенная в виде языковой картины мира, зависит от физического и культурного опыта и непосредственно связана с ним»[12]. Картина мира, выраженная экономической терминосистемой, будет отличаться у представителей разных социальных групп в силу существующих различий в их социально-экономической жизни и особенностей национального языка. И если картина мира является «стабильной системой», то ее системообразующие образы, содержащие «присущие данной цивилизации набор культурных, религиозных, экономических и политических стереотипов и нормативов поведения», будут являться отличительной чертой людей, принадлежащих к этим группам.

Экономическая терминосистема представляет язык, с помощью которого вырабатываются операциональные понятия описания бытия – схем, лежащих в основе системы знания; операциональных подходов, связывающих языковой микро- и макромир; экспликативной функции единицы языка (термина) в мир-системе; функциональных моделей, дающих представление о сложных переходах микро- и макромира в мир-систему; референциального содержания экономического аспекта существования мир-системы; экспликативной функции языковой системы в мир-системе; экспликации условий для организации знания.

---

[9] *Кравченко А.И.* Социология Макса Вебера: Труд и экономика. М.: На Воробьевых, 1997. С. 34.
[10] *Парсонс Т.* Система современных обществ. М.: Аспект Пресс, 1998. С. 178.
[11] *Румянцев М.А.* Указ. соч. С. 97.
[12] *Маслова В.А.* Лингвокультурология: Учеб. пособие. М.: Академия, 2001. С. 11.

Нельзя не согласиться с В.А. Масловой, что «каждый естественный язык отражает определенный способ восприятия и организации ("концептуализации") мира. Выражаемые в нем значения складываются в некую единую систему взглядов, своего рода коллективную философию, которая навязывается в качестве обязательной всем носителям языка. Таким образом, роль языка состоит не только в передаче сообщения, но в первую очередь во внутренней организации того, что подлежит сообщению».

Человек, являясь центральным звеном в коммуникации между реальным миром и профессиональным языком, отражает реальную картину экономического мира через призму понятий, сформированных на основе его представлений, и фиксирует в терминах, которые, «выступая в качестве названия повторяющегося, константного элемента представлений и тем самым ограничивая разнообразие мира, <…> превращаются в инструмент познания»[13].

Языковая картина мира создается человеком, который переводит свои представления о реальном мире в языковые средства, где выбор языка является выбором интерпретации мира. Экономическая терминосистема является языковой картиной мира, отражающей принципы, законы, модели и теории экономики, в которой человек систематизирует, кодирует и хранит свои знания о социально-экономическом развитии общества. Другими словами, «в языке и средствами языка вырабатывается и фиксируется картина мира, как она складывается у данного языкового коллектива на некотором этапе его развития»[14].

Экономика «из всех наук о человеческом поведении (социальном действии) первая выработала хорошо интегрированную схему понятий и до сего дня поддерживает этот аспект своей науки на более высоком формальном и логическом уровне», что подтверждается устойчивой, сформированной терминологической системой, в которой отражены: реалии и процессы экономического развития общества; тенденции рынка; кредитно-денежные отношения; работа биржи и т.д.[15] Таким образом, экономическая терминосистема представляет собой «своеобразную информационную запись, которая выражается в определенной знаковой системе, отличается спецификой культурно-исторического отражения и является одной из основных форм познавательной активности человека»[16]. Термины фиксируют и упорядочивают знания об экономических отношениях и их взаимодействиях и несут информацию о накопленных человеком знаниях и опыте.

Россия сегодня играет немаловажную роль в функционировании миросистемы. Так как, «являясь частью миросистемы, ни одна страна не развивается изолированно», необходимо выработать единые социально-эко-

---

[13] *Володина М.Н.* Теория терминологической номинации. М.: Изд-во МГУ, 1997. С. 82.
[14] *Касевич В.Б.* Семантика. Синтаксис. Морфология. М.: Наука, 1988. С. 7.
[15] *Парсонс Т.* Указ. соч. С. 185.
[16] *Володина М.Н.* Когнитивно-информационная природа термина (на материале терминологии средств массовой информации). М.: Изд-во МГУ, 2000. С. 36.

номические стратегии и пути развития. Экономика России переживает потрясения, свойственные мировому сообществу в целом. Для преодоления мирового кризиса и выработки единого курса дальнейшего экономического развития необходимо признать, что отдельные государства развиваются и функционируют в системе.

Согласно И. Рамоне, современная система обществ актуализирует общую систему действия, в современных исторических условиях детерминированную двумя парадигмами – общением и рынком, представляющими собой несущие опоры современного мира, в котором интенсивно развиваются лишь виды деятельности, имеющие четыре основные характеристики: планетарная, постоянная, непосредственная и нематериальная. Эта «“четверка” – ведущая сила глобализации, главного и определяющего явления нашей эпохи»[17]. Для современной системы обществ видами деятельности, обладающими этими качествами, считает И. Рамоне, являются финансовая, коммерческая, культурная, информационная.

М.В. Китайгородская проводит языковые аналоги двух типов экономических культур, выделяя редистрибуцию (монолог) и рынок (диалог), которые лежат в основе разных моделей общественного развития – азиатской и европейской. По мнению автора, «сущность происходящих объективно неизбежных перемен в сегодняшнем российском обществе сводится к замене редистрибутивной экономической системы на рыночную»[18].

На современном этапе социально-экономического развития нашей страны важным вопросом выступает понятие информации, которая является одним из аспектов рассмотрения в экономике. Возрастание роли и значения информации в развитии общества дает все основания говорить о современном обществе как об информационном. По мнению С.А. Дятлова, высокоэффективная и конкурентоспособная рыночная экономика невозможна без овладения научными знаниями и информационными ресурсами, а также без информатизации, которая основывается на «передовых информационных технологиях, развитии систем телекоммуникаций, оптико-электронной и космической связи»[19]. Таким образом, процессы информатизации в современной экономике достаточно активны, что подтверждается появлением электронных форм денежных отношений, продаж и торговых сделок в информационной сети, возникновением информационных продуктов и услуг, информационного обмена как новой реальности.

Сферы общения, языкового взаимодействия и их интенсивность диктуются нуждами бытового и хозяйственного, производственно-экономического, социально-политического взаимодействия отдельных людей и коллективов.

---

[17] *Рамоне И.* Геополитика хаоса. М.: ТЕИС, 2001. С. 41.

[18] *Китайгородская М.В.* Современная экономическая терминология: состав, устройство, функционирование // Русский язык конца XX столетия (1985–1995): Коллективная монография / Под ред. Е.А. Земской. М.: Языки русской культуры, 2000. С. 194.

[19] *Дятлов С.А.* Предмет и метод теории информационной экономики // Экономическая теория на пороге XXI века. Кн. 3. С. 502.

Терминология передает осмысленную информацию и полученные знания, закодированные человеком в языковые знаки. Термины, выражающие специальные понятия через языковые знаки, помогают человеку ориентироваться в мире рыночной экономики, постоянно возникающих новых отраслей науки и производства и расширении связей между государствами. Эти факторы являются причинами «адаптации» терминологической системы экономики к новым условиям, которые диктует время.

В центре современной экономики, представляющей собой сложную социальную систему с многоуровневой внутренней структурой, находится «экономический человек» – понятие, представляющее не только определение формы хозяйственного поведения, деятельности человека и комплекс экономических функций и ролей, но и, по мнению С.А. Дятлова, многогранную экономическую личность как решающий творческий фактор и главный ресурс общества с экономикой информационного типа.

Непосредственным звеном в передаче социально-экономической информации обществу являются средства массовой информации, которые несут экономическую терминологию в массы. Таким образом, экономическая информация становится востребованным продуктом на современном рынке. Экономическая информация, концентрируя и передавая опыт и знания, полученные в результате коллективно-познавательной, а также научной деятельности, является, по сути, терминологической, а следовательно, имеет ряд отличительных особенностей. Терминологическая информация, востребованная во всех сферах человеческой деятельности, так как она представляет собой коллективный опыт, накопленный в результате совместной научно-познавательной деятельности общества, в связи с развитием новых экономических процессов, пересмотром существующих экономических явлений, понятий, процессов и теорий имеет свойство устаревать. Многоуровневость системы экономических законов, «отражающая всю совокупность экономической структуры общества: законов форм производства, способов производства, отдельных фаз производства, отраслей хозяйства, обособленных экономических процессов, движения отдельных категорий (денег, прибыли, зарплаты)» – отражается в системности и сложности экономической терминологии[20].

Подводя итог вышеизложенному, следует подчеркнуть, что переход ко всеобщей рыночной экономике определяется базовыми понятиями – «рынок» с определенной системой экономических отношений, реализующихся в определенных экономических ситуациях, и «глобализация», как формирование общего экономического пространства. Смысловыми ориентирами современного общества становятся параметры: плановость, постоянство, непосредственность, нематериальность, составляющие, по мнению И. Рамоне, в совокупности ведущую силу глобализации, главного и определяющего явления современной эпохи[21].

---

[20] *Владимирский Е.А.* Об экономических законах, формах производства и парадигме общественного развития // Экономическая теория на пороге XXI века. Кн. 2 / Под. ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. М.: Юристъ, 1998. С. 246.

[21] *Рамоне И.* Указ. соч. С. 82.

Сохранение экономической устойчивости промышленных предприятий в условиях финансового кризиса: роль инноваций

В.А. Рождественский

По данным Росстата, индекс промышленного производства в январе–феврале 2010 г. по сравнению с январем–февралем 2009 г. составил 105,8%, в феврале 2010 г. по сравнению с февралем 2009 г. – 101,9%, по сравнению с январем 2010 г. – 104,8% (см. таблицу).

Индексы промышленного производства

Период времени	В %	
	к соответствующему периоду 2008 г.	к предыдущему периоду
2009 г.		
Январь	84,0	80,1
Февраль	86,8	106,4
Январь–февраль	85,4	…
Март	86,3	111,1
I квартал	85,7	85,4
Апрель	83,1	91,9
Май	82,9	97,9
Июнь	87,9	104,5
II квартал	84,6	100,5
I полугодие	85,2	…
Июль	89,2	104,7
Август	87,4	97,0
Сентябрь	90,5	105,1
III квартал	89,0	106,8
Январь–сентябрь	86,5	…
Октябрь	88,8	100,8
Ноябрь	101,5	102,0
Декабрь	102,7	105,0
IV квартал	97,4	106,3
Год	89,2	…
2010 г.		
Январь	107,8	79,6
Февраль	101,9	104,8
Январь–февраль	105,8	…

Наиболее «провальным» за последнее десятилетие по уровню промышленного производства в России оказался январь 2009 г. – индекс составил 84%, для сравнения: в январе 2008 г. он составлял 104%[1], хотя уже

[1] По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/ B04_03/ IssWWW.exe/Stg/d04/50.htm

в ноябре 2008 г. снижение промышленного производства было достаточно заметным. Как известно, причиной финансового кризиса в промышленном производстве, как, в общем, и в других областях экономики страны, является мировой финансовый кризис, последовавший в результате глобальной проблемы невозврата ипотечных кредитов и краха ряда банков в США и Европе, что не замедлило сказаться на снижении объемов производства, потребительского спроса, цен на сырье, росте безработицы.

С точки зрения цикличности жизни промышленного предприятия на каждом этапе экономической деятельности возникает проблема дальнейшего развития организации. В период кризиса эта проблема усугубляется дефицитом финансовых, интеллектуальных ресурсов, отсутствием опыта принятия решений в данного рода ситуации. Это подтверждается, в частности, отсутствием единого мнения у авторитетных экономистов по поводу прогнозов развития глобального экономического кризиса, а зачастую и прямо противоположными взглядами на проблемы мирового финансового рынка, экономик разных стран в сложившихся условиях.

Очевидной является необходимость как минимум сохранять экономическую устойчивость предприятия и при возможности обеспечивать дальнейшее развитие организации, поскольку от экономического состояния фирмы зависят социальная и другие необходимые составляющие деятельности промышленного предприятия и отрасли в целом.

Для того чтобы сохранить экономическую устойчивость промышленного предприятия в период кризиса, на наш взгляд, необходимо обеспечить основные условия развития организации: предприятие должно в полной мере учитывать стратегические задачи развития экономики в целом; воспроизводственный процесс – соответствовать или опережать динамику развития макросистемы; предприятие – иметь определенную степень самостоятельности, самодостаточности и автономности; применять адаптированную систему управления и постоянно совершенствовать ее; обладать потенциалом, обеспечивающим инновационное развитие и воспроизводство. В целом устойчивость хозяйственно-экономической деятельности промышленного предприятия достигается в процессе управления такими составляющими устойчивого развития, как инвестиционная активность, конкурентоспособность продукции, технического и технологического обеспечения производства, инновационная активность, оптимизация финансовых потоков, способность к диверсификации, оперативной переориентации производства.

К основным факторам, воздействующим на экономику промышленного предприятия в период финансового кризиса, можно отнести следующие:

- снижение объемов закупок потребителями продукции предприятия; требование отсрочки платежа, снижения цен на товары и размера предоплаты; изменение номенклатуры закупаемых товаров; переход к конкурентам;

- повышение ставок по банковским кредитам; задержка платежей; ужесточение требований для оформления кредитов; отказ в выдаче кредитов;
- максимальная предоплата поставщиками требований; завышение цен с учетом хеджирования; задерживание поставок.

Последствия такого воздействия отражаются на предприятии значительным снижением оборотных средств, прибыли, затовариванием складов, вынужденным снижением цен; нестабильной работой производственных подразделений, остановкой производства; задолженностью перед кредиторами и поставщиками, срывом поставок продукции требуемой номенклатуры, что в итоге влечет за собой убытки, неопределенность перспектив, социальные проблемы на предприятии.

Если подходить к данной проблеме с точки зрения У. Черчилля, которому принадлежит изречение: «Любой кризис – это новые возможности»[2], промышленному предприятию необходимо пересмотреть стратегии, задачи и тактику всех служб организации и принять оперативные меры для получения конкурентных преимуществ и увеличения рыночной доли. С этой позиции период глобального кризиса наиболее благоприятен для передела рынка.

Безусловно, решение такого рода задач требует значительных усилий топ-менеджмента предприятия, направленных на привлечение средств в условиях определенного дефицита, пересмотр подходов в маркетинговой политике фирмы, мотивации ключевых сотрудников, гибкости в работе с поставщиками и покупателями. Принятие регулярных мер следующего характера, по нашему мнению, поможет предприятию использовать кризис как точку для дальнейшего роста:

- в области сбыта продукции – установление конкурентных цен; мониторинг изменяющихся в условиях кризиса предпочтений покупателей; гибкий подход к клиентам; акции;
- в области управления предприятием – обеспечение ликвидности; эффективное бизнес-планирование и бюджетирование; систематический контроль выполнения плана всеми подразделениями и службами предприятия, при необходимости внесение корректировок; использование оптимальной системы управления персоналом; минимизация затрат;
- в производственной деятельности – анализ себестоимости; модернизация оборудования; снижение затрат; повышение качества продукции;
- в снабжении и закупках – регулярный мониторинг цен и качества поставок; эффективное ведение переговоров с поставщиками; контроль и корректировка логистических схем.

---

[2] *Черчилль У.* Цитаты, остроты и афоризмы. М.: Баланс Бизнес Букс, 2005. С. 192.

Важнейшим направлением повышения конкурентоспособности и устойчивости развития промышленного предприятия и экономики страны в целом является инновационная деятельность. Безусловно, финансовый кризис внес серьезные корректировки в планы инновационного развития промышленных предприятий. Низкая инновационная активность субъектов промышленного производства в докризисный период на многих предприятиях сменилась сокращением, а в ряде случаев – замораживанием деятельности по разработке и внедрению инновационных проектов.

На сегодняшний день в стране действует около четырех научно-исследовательских институтов и более 40 тыс. инновационных компаний. В 2009 г. Роспатентом зарегистрировано около 28 тыс. заявок на изобретения, что несколько ниже показателей 2008 г. – 30 тыс. По данным Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), общий объем расходов на инновации в стране сократился более чем на 75% и составил около 35 млрд руб. за первый квартал 2009 г. Во втором квартале этот показатель увеличился на 7% по сравнению с первым кварталом и составил около 37,5 млрд руб. Это первое за период с сентября 2008 г. позитивное изменение одного из ключевых показателей рынка. Соотношение государственных и частных инвестиций при этом составило соответственно 85% и 15% (87% и 13% соответственно за I квартал). Так, по данным социологического опроса НАИРИТ, проведенного в 2009 г. среди инновационных компаний, более 72% респондентов не видят перспектив реализации их инновационных проектов в ближайшие три года и лишь чуть более 20% респондентов имеют положительный настрой (17% рассчитывают в скором времени реализовать свой проект, 4% говорят о том, что их проект уже успешно реализуется).

Следствием ухудшения экономической ситуации и преобладания негативных прогнозов является снижение общей активности инноваторов, так, число инновационных обращений за профессиональными консультациями за I квартал 2009 г. снизилось на 37% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. Снизится и количество новых инновационных проектов. При этом наиболее существенно эта проблема затрагивает студентов выпускных курсов и молодых специалистов – проблемы с трудоустройством в сфере инновационных технологий имеют более 61% из них.

Отношение производственных компаний к роли государства в создании условий для инновационной деятельности претерпело значительные изменения. По результатам социологического опроса работающих студентов и абитуриентов Международного института экономики и права, проведенного в июне–августе 2009 г., 58,7% респондентов не склонно доверять государству в развитии и поддержке инновационной деятельности предприятий (см. рисунок). С учетом приведенных данных, для преодоления негативных тенденций в сфере развития инновационной деятельности промышленных предприятий требуется более активное участие государства. Очень важно осознать, что без государства нет экономики инноваций,

и его задача в современном обществе состоит не в стимулировании отдельных инноваций, а в формировании организационных, экономических и правовых условий для осуществления инновационного процесса в рамках национальной инновационной программы. По причине отсутствия государственной поддержки инновации не востребованы бизнесом. Используется лишь 8–10% инновационных идей и проектов (в США – 62%, в Японии – 95%). Более 70% всех изобретений нацелено на поддержание или незначительное усовершенствование существующих, в основном устаревших видов техники и технологий. Только $^{1}/_{3}$ создаваемых образцов новых типов машин и оборудования обладает охранными документами на промышленную собственность, 75% не имеют сертификатов качества и безопасности.

Результаты опроса студентов и абитуриентов МИЭП «Какова роль государства и общественных организаций в формировании инновационной инфраструктуры в РФ?»

Учитывая российский и мировой опыт развития инновационной деятельности в целях выработки механизмов и обеспечения условий устойчивого социально-экономического развития, возможно рассмотреть следующие схемы решения этой проблемы:

- прямое участие государства в производстве инноваций в актуальных сферах;
- государственный заказ научным учреждениям, включая негосударственные;
- предоставление безвозмездных субсидий (грантов) на проведение фундаментальных научных исследований ученым, работающим вне государственных лабораторий; отчетность о проводимых исследованиях (открытая публикация полученных результатов);

- создание благоприятных условий для производства научных знаний и технологий в негосударственном секторе, обеспечение налоговых, имущественных и иных льгот предприятиям и организациям, занятым наукой и инновационной деятельностью;
- создание малых инновационных производственных предприятий и стимулирование к этому бизнес-структур;
- совершенствование системы подготовки кадров в инновационном менеджменте.

Инновационный аспект формирования конкурентоспособного региона (на примере Калининградской области)

С.В. Саванович

Развитие региональной инновационной деятельности всегда направлено на повышение конкурентоспособности экономики региона. Последнее может быть обеспечено путем проведения комплекса мероприятий, содействующих инновационному развитию хозяйствующих на этой территории субъектов.

Интеграция России в мировую высокотехнологичную среду требует учета тенденций развития этой среды и поиска путей повышения конкурентоспособности экономики как на страновом уровне, так и на региональном. Как свидетельствует зарубежный опыт, признанным инструментом в конкурентной борьбе является развитие стратегической инновационной составляющей, которая охватывает различные сферы хозяйственной деятельности: научно-техническую, маркетинговую, производственную, коммерческо-сбытовую, финансовую. В настоящее время объем российской продукции Hi-Tech в 40 раз ниже объема аналогичной американской продукции и составляет менее 0,5% мирового рынка. Весь ход развития мировой экономики доказал функциональную зависимость экономического роста от развития научно-технического прогресса.

Калининградская область относится к категории приморских районов России. На более чем 40 тыс. километрах морских границ России расположено 24 приморских региона, что составляет 29% от общего числа (83) субъектов РФ. Современное их развитие, в том числе и Калининградского эксклава, определяется общественными потребностями страны и степенью конкурентоспособности продукции и услуг регионов на зарубежных и отечественном рынках. Приморские регионы России поставлены в различные экономико-географические условия и соответственно имеют различный уровень развития производительных сил. Наряду с особенностями, присущими каждому региону, группы регионов характеризуются некоторыми общими чертами: наличием развитых промышленно-портовых комплек-

сов, значительным научно-техническим и вузовским потенциалом и пр. По оценкам экспертов, в будущем роль этих территорий в развитии экономики России резко возрастет. Мировой опыт развития многих приморских стран за последние пятьдесят лет подтверждает, что приморский тип хозяйства стал для большинства из них источником экономического развития и процветания.

Калининградский регион, как и другие приморские территории России, является своеобразным полюсом экономического роста, через который может осуществляться внешнеэкономическое и научно-инновационное взаимодействие страны с мировым экономическим сообществом. Калининградская область может стать лидером среди российских регионов в трансфере современных технологий, причем как западных в Россию, так и отечественных в Европу, в инновационном образовании, получении европейского проектного финансирования, развитии малого и среднего инновационного предпринимательства, стратегическом развитии муниципальных образований и др.

В силу геополитического положения Калининградского региона для местных предприятий весьма актуальной остается проблема повышения конкурентоспособности за счет развития инновационной составляющей. В регионе накоплен значительный для такой небольшой области научно-технический потенциал. Благодаря этому развивалась морская хозяйственная деятельность (океаническое и прибрежное рыболовство, судостроение, судоремонт, морской транспорт, промышленное рыболовство, создание технологии производства пищевой рыбопродукции), инновационные разработки внедрялись в бурно растущие в области новые отрасли хозяйства – автомобилестроение, приборостроение для газовой промышленности, электронную промышленность, проектирование плазменных ракетных двигателей. Однако общий экономический кризис негативно отразился на состоянии инновационной сферы региона. По данным Центра изучения социокультурных изменений (ЦИСИ) Института философии РАН, сегодня регион характеризуется низким инновационным потенциалом. В частности, показатель инновационной активности за последние годы не превышал 3%. Это можно объяснить тем, что до 1991 г. до 50% научно-технического потенциала региона было связано с морехозяйственным комплексом. Экономика окраинного региона, довольно узко специализированная в традиционных отраслях (топливно-энергетический комплекс, рыбная промышленность, судостроение, металлообработка, целлюлозно-бумажная промышленность, нефтехимия), наиболее остро переживает кризис, вызванный снижением масштабов поддержки отраслевой науки и проблемами реструктуризации научно-исследовательского и образовательного сектора.

По состоянию на 2009 г. в Калининградской области осталось 14 научно-технических организаций (для сравнения в 1990 г. их было 28). Причем удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации,

в общем числе промышленных предприятий региона почти в 30 раз меньше аналогичного показателя по России. В научной сфере в целом занято 1743 специалиста (в 1990 г. было около 15 тыс. человек). В удельном соотношении, на 10 тыс. занятых в экономике, это более чем в 3 раза меньше, чем в среднем по РФ[1]. Позитивной тенденцией в развитии инновационных процессов (по сравнению с предыдущими годами) явился неуклонный рост объема внутренних текущих затрат научно-технических организаций на исследования и разработки. В 2008 г. этот показатель стал сопоставим со среднероссийским и составил 572,0 млн руб.[2] Возросла и доля инновационной продукции в общем объеме выпуска товаров и услуг, достигнув 2,41%[3].

На уровне региона факторы перехода к инновационному развитию условно можно разделить на экзогенные и эндогенные. К экзогенным факторам в первую очередь относятся состояние правового поля инновационной деятельности и кредитно-финансовая политика центра. Эндогенными факторами, на которые регион может оказывать воздействие, являются: возможности по мобилизации внебюджетных финансовых источников, развитие инновационной инфраструктуры, состояние региональной системы информационного сервиса, законодательство субъекта РФ, кадровый потенциал науки и образования.

В Калининградской особой экономической зоне помимо общесистемных проблем существуют внутренние препятствия для развития научно-инновационной сферы: низкая информированность общественности и предпринимательской среды о достижениях в сфере науки и возможностях их использования; низкий спрос со стороны потенциальных потребителей инновационной продукции; недостаточная доля междисциплинарных исследований в общем объеме исследований; ориентация сохранившегося научно-технического потенциала на отрасли индустриальной экономики.

Проведенный опрос руководителей ряда калининградских предприятий свидетельствует о низкой приоритетности для топ-менеджеров вопросов формирования инновационного сознания и поведения работников. Как невысокую оценивает большинство руководителей и степень готовности работников предприятия к проявлению инициативы и творческой активности. Среди 11 предложенных деловых качеств, наиболее важных для управленческого персонала, более 60% опрошенных поставили способность к инновационному мышлению и готовность к инновациям лишь на восьмое-девятое место. Результаты опроса говорят о недостаточном понимании руководством значимости формирования инновационной культуры предприятия и важности «инновационного лидерства».

Современные условия развития бизнеса предполагают серьезную трансформацию подходов к управлению. Если раньше менеджеры должны

---

[1] Калининградская область за 2009 год: Краткий стат. сборник / Росстат. Калининград, 2008. С. 26.

[2] Научные исследования и инновации в Калининградской области: Аналитическая записка / Росстат. Калининград, 2008. С. 3.

[3] Калининградская область за 2009 год … С. 29.

были выступать в основном в качестве жестких администраторов производственных процессов, то сейчас на первый план выходят такие качества, как креативность, инициативность, умение руководить творческой командой, управлять изменениями в организации. Большинство современных руководителей пока еще не осознали потребности в развитии инновационной составляющей собственного поведения и необходимости создания на предприятии инновационной культуры, способствующей развитию творчества сотрудников. Низкая инновационная активность современных предприятий во многом связана с устоявшимися консервативными взглядами, стремлением и руководства, и персонала минимизировать различные изменения, противодействовать инновационным решениям и процессам. Сопротивление проявляется либо в прямом отказе от инноваций, либо в стремлении ограничиться псевдоинновациями – незначительным усовершенствованием продукта или процесса. Проведенные исследования позволяют определить источники прямого сопротивления осуществлению инноваций на уровне руководства (см. рисунок).

Факторы противодействия формированию инновационного поведения в организации

По оценкам экспертов, успех регионального инновационного развития зависит от взаимодействия трех составляющих: наличия государственной поддержки, участия крупных предприятий и широкомасштабного вовлечения в инновационную деятельность малого бизнеса. Калининградская область отличается высоким уровнем развития малого предпринимательства. По плотности малых предприятий область занимает 2-е место среди регионов Северо-Запада России (после Санкт-Петербурга) со значительным отрывом от других регионов и 3-е место по стране (после Москвы и Санкт-Петербурга).

При этом география распределения малых предприятий по области крайне неравномерна. На Калининград приходится 59,6% всех малых и средних предприятий и 76,0% налоговых поступлений. Среди муниципальных образований малое предпринимательство наиболее успешно развивается в Гурьевском МО, Багратионовске, Черняховском МО, Советске и Светлом, на которые приходится соответственно: 5,6; 4,6; 4,3; 4,0 и 3,6% малых предприятий области[4].

Научные исследования и разработки в Калининградской области финансируются в основном за счет средств бюджетов всех уровней (57,2%) и средств организаций предпринимательского сектора (33,9%), собственные средства составляют лишь 2,4% от всех источников финансирования внутренних затрат[5]. Следовательно, потенциал научно-исследовательских организаций очень мал и без финансовой поддержки государства научные исследования производиться не будут или будут очень незначительны.

Важным направлением перспективного регионального развития является также преобразование существующих и создание новых форм инновационных предприятий, таких как инновационно-внедренческие центры, центры трансфера технологий, малые инновационные предприятия, различные научно-производственные организации, технопарки и др. Реализация данного направления означает прежде всего активную деятельность по формированию в регионе инновационной инфраструктуры.

Таким образом, несмотря на некоторое отставание показателей инновационного развития Калининградской области от средних по России, в регионе имеются резервы научно-технического потенциала. Они связаны с возможностями использования стратегических рычагов повышения инновационной активности и восприимчивости к инновациям предпринимательского сектора.

В условиях Калининградского региона существует реальная возможность построения так называемой инновационной экономики. Это предусматривает создание такой структуры хозяйства региона, когда в промыш-

---

[4] *Клемешев А.П., Козлов С.Д., Федоров Г.М.* Особая территория России. Калининград: Изд-во КГУ, 2003. С. 62.
[5] Калининградская область за 2009 год ... С. 28.

ленной и непромышленной сферах будут преобладать не рутинные, а инновационные формы технологий, организации и управления производством. Усложнение технологий и усиление зависимости успеха фирм от применения новых технологических решений предполагают возможность использования различных форм взаимозависимости между компаниями:

- взаимосвязь между промышленностью и научно-исследовательскими институтами и другими научными и внедренческими организациями;
- взаимосвязь внутри технологической цепочки «поставка сырья – производство – реализация», благодаря которой внедрение новой технологии в одном из звеньев приводит к изменениям в алгоритме работы остальных;
- совместная разработка новых продуктов (услуг) несколькими компаниями посредством проведения совместных исследований или на основе соглашений о технологическом сотрудничестве;
- выполнение некоторых этапов создания нового продукта, таких как дизайн или разработка макета, специализированными фирмами на основе аутсорсинга;
- усиление межотраслевого характера исследований (взаимопроникновение и слияние технологий), приводящее к устойчивой связи между ранее независимыми отраслями.

Управление инновационными процессами на уровне региона требует специальных подходов. В ситуациях неопределенности внешней среды и высокого риска, сопровождающих любые инновации, традиционные управленческие инструменты оказываются неприемлемыми. Наиболее эффективным в данном случае представляется стратегический подход, позволяющий в полной мере использовать интуицию, креативность, нестандартные решения, гибкость и адаптивность поведения.

Особенно остро необходимость в применении стратегического инновационного подхода проявляется в кризис, когда формируется целый комплекс изменений внешней среды, связанный:

- с появлением на региональных рынках новых конкурентов с высокой инновационной активностью;
- возникновением на рынке базовых новшеств;
- коренными изменениями техники и технологии в соответствии с коммерциализацией базовых новшеств;
- глобальными изменениями внешнеэкономической обстановки.

В условиях возрастания международной конкуренции и глобализации экономических процессов основным направлением долгосрочного развития для региона должен стать переход на инновационные пути развития и создание мощного научно-технического потенциала, для чего в Калининградской области имеются все предпосылки. Основными программными

направлениями стратегического развития инновационных процессов при этом могут быть следующие:

- концентрация на приоритетных направлениях научно-технической деятельности;
- развитие информационного обеспечения;
- развитие кадрового потенциала;
- финансово-экономическое обеспечение научно-технической и инновационной деятельности;
- совершенствование региональной инновационной инфраструктуры;
- создание территорий инновационного развития (технополисы, инкубаторы наукоемкого бизнеса и др.)

Анализ опыта стран с развитой и развивающейся рыночной экономикой в области регионализации инновационного развития позволяет выделить несколько наиболее распространенных стратегий инновационного развития: стратегия «переноса», стратегия «догоняющего развития», стратегия «наращивания»[6]. Рассмотрение возможности их использования в Калининградском регионе требует проведения тщательного мониторинга и оценки последствий их реализации (см. таблицу).

Стратегии регионального научно-технологического развития, использующиеся в странах с развитой и развивающейся рыночной экономикой

Наименование стратегии	Содержание	Возможный недостаток	Основные требования к реализации на региональном уровне
1	*2*	*3*	*4*
Стратегия «переноса» (японский опыт середины XX в.)	Изучение зарубежного научно-технического потенциала и перенос нововведений в собственную экономику	Зависимость от высокоразвитых стран, необходимость высокой инновационной способности предприятий региона	Необходимость значительных финансовых затрат на приобретение лицензий, четко отлаженная система мониторинга инновационной ситуации
Стратегия «догоняющего» развития (опыт Китая и стран Юго-Восточной Азии)	Освоение производства продукции, выпускавшейся ранее в развитых индустриальных странах	Невозможность сосредоточить усилия на модернизации сразу всех секторов экономики, неспособность «догоняющего» достичь позиции инновационного лидерства	Развитость сектора малого наукоемкого бизнеса, использование имитации и заимствования технологий, привлечение иностранного капитала

[6] *Полянчева А.Г.* Исследование зарубежного опыта управления научно-технологическим развитием и оценка его использования в российских условиях // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 2.

1	2	3	4
Стратегия «наращивания» (опыт развитых стран Европы и США)	Использование собственного регионального научно-технического потенциала с привлечением зарубежных ученых, развитие международного научно-технического сотрудничества, интегрирование фундаментальной и прикладной науки	Необходимость привлечения значительных финансовых средств, наличия развитой инновационной инфраструктуры, мощной государственной поддержки	При ограниченном финансировании реализация узкого круга высокоэффективных инновационных проектов, обеспечение системы госзаказов, выдаваемых на конкурсной основе, при условии гарантированного госфинансирования и долевого участия частных инвесторов

Ряд экспертов в качестве предпочтительного варианта называют стратегию «догоняющего» развития. Так, специалисты «Бизнес-Эксперта» считают, что Калининградскому региону следует перенимать успешный опыт стран Западной Европы, в особенности Германии и Швеции, а также Санкт-Петербурга. Однако при всех положительных моментах эта стратегия имеет существенные недостатки, заставляющие критически подойти к возможности ее широкого использования. Основное содержание данной стратегии – экспорт товаров и импорт технологий, то, что не может обеспечить ни одной стране или региону лидерства в области инновационного развития и обрекает на позицию «вице-лидера» или ведомого. Вряд ли этот вариант можно признать целесообразным с учетом выбранных приоритетов регионального развития.

Говоря о стратегическом подходе к обеспечению конкурентоспособности региона на основе развития инновационной составляющей, следует учитывать достаточно широкий комплекс связанных с этим проблем: от инвестиций до подготовки кадров, от определения приоритетов до поднятия общественного статуса ученых, от создания модели управления особой экономической зоной до формирования моделей организации инновационной деятельности, от разработки принципов селекции научно-технических идей до создания условий возврата отечественных капиталов из-за рубежа для реализации этих идей через механизм особой экономической зоны и т.д.

Для Калининградского региона принципиально важно, что рычагом, призванным обеспечить его развитие, может стать интенсификация инновационной и инвестиционной деятельности. Только при таком условии можно говорить о здоровом экономическом росте региона.

Разработка и реализация стратегической программы инновационного развития Калининградского региона может привести к цепной реакции интереса к подобным программам в других регионах страны. Если этот

эффект действительно будет обеспечен, то опыт Калининградской области, взятый на вооружение другими субъектами РФ, станет необходимым звеном в достижении важнейшей стратегической цели – перехода экономики Российской Федерации на инновационный путь развития.

Организация стратегического планирования регионального развития в условиях кризисных явлений в экономике: опыт и перспективы (на примере Калининградской области)

Л.О. Сенчукова

Согласно Закону Калининградской области «Об организации стратегического планирования в Калининградской области» стратегическое планирование социально-экономического развития региона – это деятельность органов государственной власти Калининградской области, органов местного самоуправления и населения Калининградской области по определению целей, принципов, основных направлений и приоритетов развития области и путей их достижения.

В настоящее время региональные органы власти и органы местного самоуправления сталкиваются с большим количеством вызовов, которые формируются внутри региона, страны и за ее пределами. В первую очередь это последствия финансового кризиса, затронувшего различные сферы жизнедеятельности и уровни национальной и мировой экономики, выразившиеся в дефицитах бюджетов; обострение социальных проблем и т.д. Деятельность исполнительных органов власти на уровне регионов и органов местного самоуправления осложняется постоянной перестройкой законодательной базы, проведением широкомасштабных реформ (административной реформы, реформы местного самоуправления).

Рассмотрим специфику поставленных проблем и их влияние на процесс организации стратегического планирования.

Социально-экономическое положение Калининградского региона: посткризисное состояние

Характеризуя динамику и тенденции социально-экономического положения Калининградской области, выявим негативные и позитивные факторы.

Для прошедшего кризисного года характерно снижение основных экономических показателей[1]:

- индекс промышленного производства в 2009 г. составил 89,5% к уровню 2008 г.;

[1] По данным Калининградского отделения Государственного комитета по статистике РФ. URL: http://www.kaliningrad.gks.ru

- индекс обрабатывающих производств составил 80,9% против 11,1% за 2008 г. (наибольшее падение по итогам 2009 г. зафиксировано в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования – на 69,5%, производстве машин и оборудования – на 57,1%, производстве прочих неметаллических минеральных продуктов – на 44,6%, производстве транспортных средств и оборудования – на 44,3%. Снижение производства пищевых продуктов к концу года замедлилось и составило 11,0% (по итогам I полугодия 2009 г. падение составляло более 22%);
- индекс производства по добыче полезных ископаемых 2009 г. составил 94,3%;
- объем строительных работ за 2009 г. снизился к уровню 2008 г. на 11,7% (в 2009 г. организациями всех форм собственности было введено в эксплуатацию 1006 жилых домов, или 7306 квартир, общей площадью 606,6 тыс. кв. м, что на 24,2% меньше уровня 2008 г.);
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника в 2009 г. составила 16 249,5 руб. и выросла в номинальном выражении на 6,5%, в то время как индекс потребительских цен на 8%. Это говорит о падении реальной заработной платы на 1,5%;
- в 2009 г. инвестиции в основной капитал составили 53,6 млрд руб., что составляет 69,8% к прошлому году;
- в 2009 г. по сравнению с 2008 г. оборот оптовой торговли снизился на 10,1%[2];
- безработица в Калининградской области, так же как и в некоторых регионах (Республике Татарстан, Вологодской, Нижегородской, Свердловской, Тверской, Челябинской и Ярославской областях), увеличилась по сравнению с концом июня прошлого года в три раза[3]. По состоянию на 1 января 2010 г. численность безработных граждан, состоящих на учете в службе занятости населения, составляла 15 490 чел., уровень регистрируемой безработицы – 3,1% экономически активного населения;
- демографическая ситуация в 2009 г. характеризовалась продолжающимся процессом естественной убыли населения (– 2842 чел.), о чем свидетельствуют следующие данные: умерли 13 643 чел. (на 827 чел. меньше, чем за 2008 г.), родились 10 801 человек (на 71 чел. больше, чем в 2008 г.). Число умерших в 1,3 раза превысило число родившихся;

---

[2] *Смольякова Т.* 14 регионов идут в рост // Российская газета. 2009. 16 сентября.
[3] По данным ГУ Банка России по Калининградской области.

- в январе–феврале 2009 г. на 1000 родившихся зарегистрировано 9,8 умерших детей в возрасте до одного года, что превышает показатель прошлого периода – 6,2 чел. на 58%;
- миграционный прирост в январе–феврале 2009 г. составил 483 чел., что на 38 % меньше показателей прошлого года (778 чел.).

Однако можно выделить и наметившиеся положительные тенденции в экономике:

- отмечается замедление падения реальных располагаемых доходов населения, снижение цен относительно 2008 г., особенно по группе продовольственных товаров, вследствие этого наблюдается положительная динамика оборота розничной торговли;
- индекс потребительских цен (инфляция) в декабре 2009 г. к декабрю 2008 г. составил 108,0% (в среднем по РФ – 108,8%), в том числе: на продовольственные товары: 105,1% (РФ – 106,1%); на непродовольственные товары: 109,6% (РФ – 109,7%); на платные услуги населению: 113,0% (РФ – 111,6%). В течение трех месяцев в Калининградской области роста цен не наблюдалось, более того, в период июль–октябрь имела место дефляция. В итоге индекс потребительских цен в декабре соответствует уровню июля 2009 г.[4];
- улучшилась ситуация в сфере производства товаров и услуг в связи с оживлением спроса на внутреннем рынке;
- отмечено заметное улучшение ситуации в сфере платежей и расчетов;
- в течение 2009 г. отмечен рост производства в металлургическом производстве (+24,2%) и в прочих производствах (в 2,1 раза);
- выпуск продукции сельского хозяйства всеми сельхозпроизводителями в 2009 г., по предварительным расчетам, составил 112,9% к уровню 2008 г., в том числе продукции растениеводства – 111,8%, продукции животноводства – 114,2%;
- во всех категориях хозяйств области по состоянию на 1 января 2010 г. производство мяса (реализация на убой) составило 42,5 тыс. т, в сельскохозяйственных организациях – 30,4 тыс. т или увеличилось на 7,7% и 10,9% к уровню 2009 г.;
- валовой надой молока в хозяйствах всех категорий составил 143,4 тыс. т, в сельскохозяйственных организациях – 56,8 тыс. т или увеличился на 6,6% и 16,4% к соответствующему периоду прошлого года;
- общий вылов водных биологических ресурсов всех рыбодобывающих организаций региона в 2009 г. составил 237 100,642 т, или 114,5% к уровню прошлого года.

Подведем итог анализу (табл. 1).

[4] URL: http://www.gov.39.ru

Таблица 1

Общеэкономические тенденции в Калининградской области на начало 2010 г.

Негативные факторы	Положительные тенденции
В целом по сравнению с предыдущим годом основные показатели развития Калининградской области ухудшились. В промышленности производство сократилось почти на 20% от объемов производства на предприятиях обрабатывающих производств. В строительной отрасли объемы жилищного строительства снизились на 25%. Сократился объем работ, выполненных по договорам строительного подряда. Снизились объемы оптовой торговли и объем платных услуг населению. Финансовое положение предприятий ухудшилось: сократился положительный сальдированный финансовый результат, доля убыточных предприятий достигла почти половины, ухудшилось состояние расчетов. Уровень жизни населения снизился. На фоне роста задолженности по заработной плате сократились по сравнению с предыдущим годом денежные доходы населения и реальная заработная плата. Ухудшилась ситуация на рынке труда, что проявилось в повышении уровня безработицы и вынужденной неполной занятости.	Относительная стабильность сохранилась в сфере государственных финансов, о чем свидетельствует исполнение консолидированного бюджета области с профицитом в большем размере, чем в предыдущем году. Позитивное влияние на развитие социальной сферы Калининградской области оказало замедление почти в два раза темпов инфляции. Динамика основных показателей банковского сектора – совокупные активы, привлеченные ресурсы; общая величина ссудной задолженности за 2009 г. оставалась положительной несмотря на замедление темпов роста. Отмечался рост грузооборота предприятий автомобильного транспорта в большей мере, чем в 2008 г.

Автором было проведено исследование в форме опроса и ряда расширенных интервью с собственниками и менеджерами 20 калининградских предприятий различных сфер деятельности. Данное исследование предпринято с целью выявления модели поведения региональных предпринимателей в кризисных условиях и соответствия данной модели современным теоретическим разработкам и рекомендованному ведущими экономистами антикризисному поведению.

Согласно результатам исследования можно сделать вывод, что финансовый кризис отразился на работе практически всех предприятий г. Калининграда, но реакция на изменившиеся условия работы была различной.

Так, специалисты предприятий оптово-розничной торговли отметили такие изменения в экономической обстановке:

- дефицит кредитных ресурсов;

- большая дебиторская задолженность (в том числе со стороны сетевых ритейлеров);
- существенное снижение объемов закупаемых товаров в связи с дефицитом оборотных средств;
- уменьшение ассортимента товаров вследствие снижения объема закупок;
- снижение покупательной способности населения (от 10 до 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Следует заметить, что работники данной группы предприятий единодушны в том, что ухудшение позиций предприятия в большей мере связано с ограничением ассортимента (который, в свою очередь, возник из-за нехватки кредитных ресурсов), нежели покупательной способности населения.

Предприятиями оптово-розничной торговли предпринимались следующие шаги по выходу из кризиса:

- сокращение персонала (от 3 до 40% на разных предприятиях и по разным специалистам);
- снижение торговой надбавки на 5–7%;
- сокращение рабочего времени на 20–25%;
- снижение заработной платы (характерно, что снижается так называемая «серая» или «черная» заработная плата, выплачиваемая работникам неофициально);
- экономия на всех расходах (особенно сильно снижены расходы на канцелярские товары);
- ужесточение работы с дебиторами, снижение сроков коммерческого кредита, переход на работу преимущественно по предоплате.

Сходное положение отмечено на предприятиях общественного питания. В данной сфере произошло снижение стоимости среднего чека и падение посещаемости, что повлекло за собой большое количество увольнений и уменьшение рабочих часов оставшихся работников с одновременным увеличением функциональных обязанностей.

Очень важное место в деятельности предприятий в условиях кризиса занимает выстраивание отношений с банковскими структурами. Финансовыми менеджерами сейчас разрабатываются и внедряются различные взаимовыгодные схемы – например, перевод выплат заработной платы работников на банковские карточки. Банки же со своей стороны предоставляют таким предприятиям кредиты на относительно выгодных условиях.

Предприятия сельского хозяйства, таким образом, характеризуют изменения в условиях работы:

- значительно снижены покупки продукции западными покупателями;
- ухудшились условия по лизинговым сделкам на приобретение оборудования (сокращены сроки кредитования, увеличены процентные ставки – до 23%).

Несколько особняком находятся предприятия, работающие в сфере выпуска алкогольной продукции. Работники данной сферы отмечают отсутствие каких-либо отрицательных явлений в работе. Сокращений персонала, заработной платы, изменений в количестве рабочего времени на данных предприятиях не происходит. Единственный неблагоприятный фактор – увеличение закупочных цен на некоторые виды сырья, что привело к увеличению цен на конечную продукцию. В силу низкой эластичности спроса по цене на выручке данные меры существенно не отражаются.

По-разному кризис отразился на предприятиях строительной отрасли. Здесь общих тенденций выявить практически невозможно, кроме общего падения спроса и падения цен на недвижимость. Многие предприятия данной отрасли вынуждены были уйти с регионального рынка. Другие же, имеющие поддержку со стороны крупных российских капиталов (преимущественно из Москвы и Санкт-Петербурга) и сумевшие получить федеральные заказы, не испытывают каких-либо сложностей в работе, наращивают производственные мощности, привлекают дополнительный персонал и осуществляют все намеченные проекты.

Из-за снижения темпов строительства в очень невыгодном положении оказались некоторые предприятия, выпускающие строительные материалы. В этой отрасли были закрыты производственные цехи еще с октября 2008 г., а люди отправлены в отпуска за свой счет.

Предприятия, работающие в сфере операций с недвижимостью, испытывают большие трудности:

- сокращение количества клиентов;
- резкое сокращение количества сделок по продаже жилой и офисной недвижимости;
- резкое сужение рынка аренды;
- падение прибылей.

Мероприятия по улучшению экономических результатов в данной сфере не отличаются от уже перечисленных:

- сокращение персонала;
- увеличение продолжительности рабочего дня;
- сокращение расходов;
- переезд офисов на менее дорогие арендные площади.

Практически всеми предприятиями отмечено замораживание инвестиционных проектов.

Диагностика внешней среды развития предпринимательства позволяет охарактеризовать ее следующим образом:

- очень высокая рискованность открытия бизнеса;
- крайняя нестабильность внешней среды;
- высокие (в некоторых случаях, запретительно высокие) издержки поиска информации.

Состояние внешней среды предопределяет отсутствие у предпринимателей возможности долгосрочного планирования. Невозможно строить планы развития, если неизвестно, как изменятся условия ведения бизнеса в ближайший год планирования.

Основные проблемы со стороны внешней среды можно сгруппировать таким образом:

- дефицит информации;
- сложность с доступом к земельным ресурсам;
- кредитным ресурсам;
- высокие административные барьеры;
- неблагоприятное отношение некоторых групп общественности к предпринимателям.

В заключение анализа проблематики развития бизнеса в Калининградской области воспользуемся технологией *SWOT*-анализа (табл. 2).

В итоге исследования выявлены следующие возможности улучшения условий ведения бизнеса в Калининградской области:

- организация диалога представителей предпринимательства с администрацией муниципалитетов;
- координация усилий бизнеса и властных органов в выработке стратегий развития территорий;
- ограничение административных барьеров;
- развитие инфраструктуры туризма в регионе.

Таблица 2

SWOT-анализ развития предпринимательства Калининградской области

Сильные стороны	**Слабые стороны**
1. Высокая работоспособность 2. Ответственность 3. Патриотизм 4. Желание действовать	1. Недостаток необходимых навыков управления бизнесом 2. Отсутствие необходимой информации и умения пользоваться ей 3. Слабая кадровая политика
Возможности	**Угрозы**
• Координация действий с властными органами • Корректировка налогового бремени • Стабилизация условий ведения бизнеса • Снижение информационных барьеров • Обеспечение доступа к земельным и финансовым ресурсам • Развитие туризма	• Дальнейшее развитие теневого бизнеса • Увеличение административных барьеров • Повышение налогового бремени • Отсутствие притока туристов

Организация стратегического планирования в посткризисный период

С учетом сложной посткризисной конъюнктуры и взаимоувязки принципов стратегического планирования, отмеченных некоторыми регионалистами, разработаны следующие характеристики стратегии развития территории:

- стратегические цели, задачи и приоритеты социально-экономического развития имеют четкое обоснование (доказательства, подтверждающие, что именно предлагаемый набор целей экономического развития, функций, определенных в качестве приоритетных, пути их реализации обеспечат достижение требуемого качества жизни населения с наименьшими финансовыми затратами и социальными издержками; что намеченные цели и задачи достижимы);
- используемые показатели образуют систему, обоснованы в их единстве, с учетом теоретической и практической взаимозависимости;
- стратегические цели развития территории гармонизированы с основными направлениями развития Российской Федерации;
- обеспечен приоритет интересов населения и проблем повышения качества жизни при формировании стратегических целей развития территории;
- стратегические цели детализированы, имеют конкретные плановые показатели (индикаторы), соответствие имеющимся ресурсам;
- в документе заложены механизмы обратной связи, позволяющие осуществлять процесс планирования непрерывно;
- документ содержит механизм изменения плановых величин, т.е. их возможную корректировку для адаптации к изменившимся обстоятельствам бизнеса;
- концепция стратегического плана рассматривается и принимается при обязательном участии общественности;
- разработчики документа должны иметь специальную подготовку и опыт стратегического планирования регионального развития;
- документ должен пройти независимую профессиональную экспертизу;
- стратегический план должен содержать оценку эффективности планирования и механизмы мониторинга степени результативности выполнения планов по периодам реализации.

Для реализации разработанных принципов в существующих условиях с целью осуществления эффективного регионального планирования социально-экономического развития представляется необходимым максимально эффективно организовать сам процесс планирования.

Организация стратегического планирования (ОСП) трактуется автором как процесс создания структуры и механизмов, обеспечивающих эффективность процесса стратегического планирования.

Процесс ОСП включает в себя:

- разработку структуры управления процессом стратегического планирования;
- обеспечение координации действий участников процесса через механизм согласования их экономических интересов;
- разработку методики оценки эффективности ОСП.

В современных условиях регион является центром пересечения многообразных интересов различных социальных групп – общественности, бизнес-сообщества, властных структур.

Рассогласованность экономических интересов субъектов региональной экономики приводит к негативным последствиям в социально-экономической сфере, замедлению динамики экономического роста. В связи с этим неотъемлемым критерием результативности организации стратегического планирования является закладка в методический аппарат механизмов выявления, учета и согласования экономических интересов участников экономической деятельности.

Под согласованием интересов в рамках регионального стратегического планирования автором понимается целенаправленный процесс, представляющий собой совокупность взаимосвязанных этапов по выявлению, сопоставлению и анализу интересов, а также созданию условий для эффективной реализации интересов субъектами региональной экономики путем их систематического мониторинга и принятия решений по устранению выявленных противоречий.

В рамках разработки и внедрения механизма согласования интересов в процесс организации стратегического планирования предлагается применить алгоритм социального проектирования, согласно которому предусматривается последовательное прохождение следующих этапов:

1. Выявление заинтересованных сторон, видов экономических интересов.
2. Выявление метрик уровня согласованности интересов.
3. Проведение исследований, выявление конфликтности интересов.
4. Поиск и отбор согласованного компромиссного решения.

Механизм согласования интересов имеет свою специфику исходя из соотношения интересов:

- властных структур и общественности;
- общественности и бизнес-структур;
- властных структур и бизнес-сообщества.

В табл. 3 проанализирован существующий механизм согласования интересов на уровне региона.

Таблица 3

Анализ существующего механизма согласования интересов власти, бизнеса и общества в регионе

Показатель	Заинтересованные группы		
	властные структуры и общественность	**общественность и бизнес-структуры**	**властные структуры и бизнес-сообщество**
Наличие механизма согласования интересов	Не существует	Рынок (саморегуляция)	Не существует
Критерий согласованности интересов	Трансакционные издержки, уровень выполнения социального заказа	Равновесие спроса и предложения	Индекс делового климата
Уровень согласования интересов в настоящее время	Не определен	Не определен	Неудовлетворительный

Разработанный механизм согласования интересов властных структур и общественности предусматривает применение социального проектирования, в рамках которого происходит вовлечение широких слоев населения региона в процесс стратегического планирования. Последнее время большое внимание учеными-экономистами уделяется проблемам развития малого предпринимательства. Это происходит по нескольким причинам. Во-первых, малый бизнес, являясь частным сектором, составляет основу рыночной экономики развитых стран и определяет темпы развития экономики. Во-вторых, для успешного развития малого предпринимательства в России на данный момент условий не создано.

Существует несколько вариантов разработки региональных стратегических планов (табл. 4).

Таблица 4

Варианты разработки стратегии

Наименование	Характеристика	Недостатки	Преимущества
1	*2*	*3*	*4*
Административный	Разработка ведется в администрации, другие группы в лучшем случае информируются	Не учитывается мнение предпринимательства и общества в целом	Облегчен механизм принятия
Технократический	Доминирует представление о возможности детально и точно все рассчитать и спрогнозировать. Разработка – сугубо научная	Очень долгий процесс разработки	Научный подход

1	2	3	4
Элитарный	Работа ведется замкнуто, результаты не публикуются	Направленность на интересы узкой аудитории	Быстрота принятия
Популистский	Акцент делается на *PR*. Разработка стратегического плана связывается с политическим лидером. Содержание упрощается	Низкая социально-экономическая эффективность	Вовлеченность общественности
Прагматический	Разработка подчиняется задаче уложиться в определенные сроки, выдать документ заданной структуры	Формальный подход	Быстрота разработки и принятия
Демократический	В работе участвуют профессионалы из администрации, представители гражданского общества, стейкхолдеры. Акцент делается на развитие участников процесса, формирование местного сообщества, его новых ценностей	Долгий и непростой механизм принятия	Учет интересов всех заинтересованных сторон

Исследуя процесс организации стратегического планирования в Калининградской области, можно заключить, что в настоящий момент разработка стратегии происходит по административному варианту. Однако для обеспечения согласования интересов всех субъектов планирования этот вариант не подходит. Наиболее эффективно координирует действия субъектов планирования демократический тип разработки стратегии. Для перехода к этому типу необходима разработка новой модели процесса стратегического планирования, которая включала бы в себя механизмы согласования интересов субъектов планирования.

Согласование интересов – это единый целенаправленный процесс, представляющий собой совокупность взаимосвязанных этапов по выявлению, сопоставлению и анализу интересов, а также созданию условий для эффективной взаимореализации интересов субъектами региональной экономики путем их систематического мониторинга и принятия решений по устранению выявленных противоречий.

Автором разработаны следующие принципы, лежащие в основе реализации механизма согласования интересов участников процесса стратегического планирования регионального развития:

1. Обеспечение равных возможностей для всех участников. Это означает, что власти региона должны создавать равные условия для всех участников региональной экономики, в том числе:

- для бизнес-структур – посредством формирования благоприятного делового климата;

- населения – путем создания благоприятных условий для саморазвития (возможности свободно распоряжаться личной собственностью, обеспечение социальных гарантий, равных прав для участия в предпринимательской деятельности).

2. Гласность, прозрачность и открытость процесса разработки стратегии регионального развития.

3. Детальное описание и представление намерений правительства в социально-экономической сфере и доведение этой информации до широкого круга всех заинтересованных лиц.

Ключевыми этапами согласования интересов в процессе стратегического планирования регионального развития автор считает:

- выявление заинтересованных сторон;
- выяснение интересов всех участников процесса;
- согласование интересов с участием всех сторон.

Указанные действия можно предпринимать только при наличии определенной институциональной среды, которая и будет обеспечивать коммуникативный процесс стратегического планирования.

В заключение можно отметить, что рассогласованность экономических интересов субъектов региональной экономики приводит к негативным последствиям в социально-экономической сфере, замедлению динамики экономического роста. В связи с этим закладка в методический аппарат механизмов выявления, учета и согласования экономических интересов участников экономической деятельности становится неотъемлемым критерием результативности организации стратегического планирования региональным развитием, что особенно важно в условиях кризисных явлений в экономике.

Управление трудовым потенциалом как необходимая составляющая антикризисной стратегии фирмы

А.Н. Сырбу

Существует немало способов повышения эффективности стратегического управления предприятием. Одним из таких способов, особенно актуальных в условиях кризиса, является оптимизация использования трудового потенциала.

Все большее количество руководителей приходит к осознанию того, что эффективность деятельности любой организации можно изменить, изменив возможности рабочей силы.

Термин «потенциал» происходит от латинского слова *potentia*, что означает скрытые возможности, мощность, силу. Широкое толкование понятия «потенциал» схематично представлено на рис. 1.

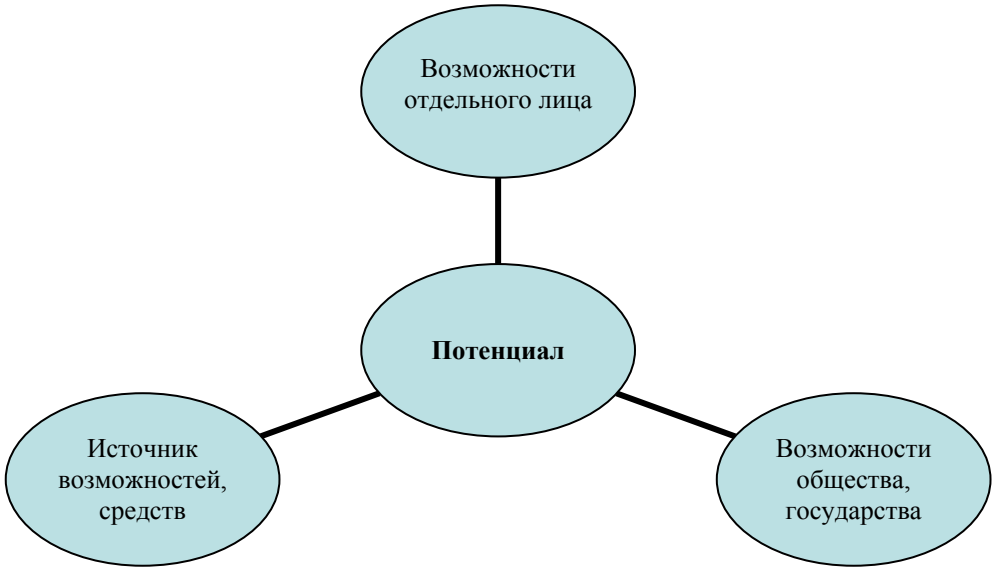

Рис. 1. Расширенная трактовка понятия «потенциал»

Важно различать понятия «потенциал» и «ресурсы». Потенциал – более общее понятие по отношению к ресурсам, так как последние связаны с местом и временем. Термин «кадровый потенциал» отражает ресурсный аспект социально-экономического развития. Под ним понимаются возможности определенной категории рабочих, специалистов, других групп работников, которые могут быть приведены в действие в процессе трудовой деятельности в соответствии с должностными обязанностями и поставленными перед обществом, регионом, коллективом целями на определенном этапе развития.

Кадровый потенциал может рассматриваться и в более узком смысле – в качестве временно свободных или резервных трудовых мест, которые могут быть заняты специалистами в результате развития и обучения.

Среди различных аспектов кадрового потенциала как источника качественных сдвигов в экономическом развитии, в котором работник – главная производительная сила, следует выделить экономический аспект, определяющий результативность, эффективность деятельности.

Как известно, экономическую оценку получают конкретные качественные характеристики кадрового потенциала – численность, структура, профессиональный состав, квалификация, уровень знаний и навыков, производственный опыт; личные качества работника: состояние здоровья, образование, профессионализм, способность к творчеству, нравственность, разностороннее развитие, активность.

По мнению отечественного экономиста А.М. Омарова, «в человеке привыкли видеть в первую очередь “трудовой ресурс”, но никак не многосложную и конкурентную личность»[1].

[1] *Омаров А.М.* Управление и человек. М.: Политиздат, 1989. С. 15.

Согласно сложившейся статистической практике трудовые ресурсы состоят из трудоспособных граждан в трудоспособном возрасте, занятых в экономике страны. Социальный аспект трудовых ресурсов выражается в человеческом потенциале, экономическим проявлением которого служит кадровый потенциал.

Каждый работник обладает трудовым потенциалом – совокупностью физических и духовных качеств, определяющих возможности и границы его участия в трудовой деятельности[2]. В понятии «трудовой потенциал», отличном от понятий «трудовые ресурсы» и «человеческий капитал», главным смыслообразующим словом является «потенциал», что предлагает и возможность реализации, и накопление.

Основные составляющие трудового потенциала работника отражены на рис. 2.

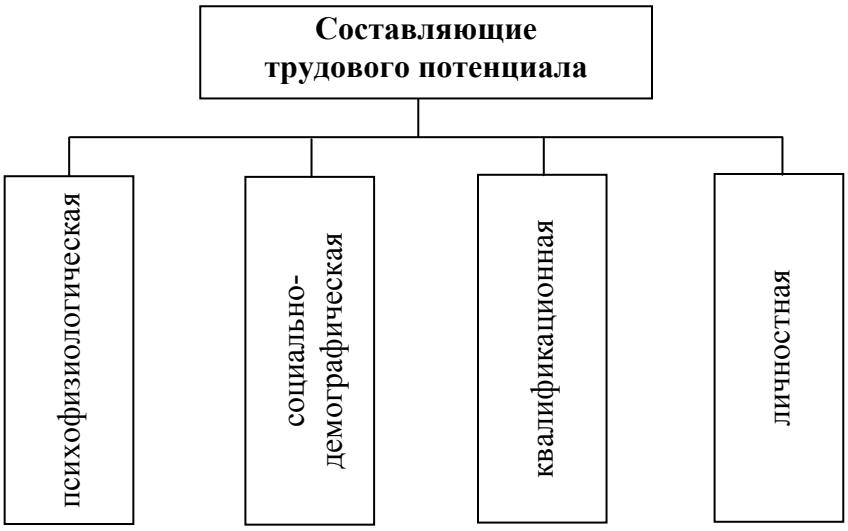

Рис. 2. Структура трудового потенциала

Эти составляющие включают в себя следующие характеристики:

- психофизиологическая составляющая: состояние здоровья, работоспособность, выносливость, способности и склонности человека, тип нервной системы и др.;
- социально-демографическая составляющая: возраст, пол, семейное положение;
- квалификационная составляющая: уровень образования, объем специальных знаний, трудовых навыков, способность к инновациям, интеллект, творческие способности, профессионализм;
- личностная составляющая: отношение к труду, дисциплинированность, активность, ценностные ориентации, мотивированность, нравственность[3].

---

[2] *Перевозчикова В.Ю.* Аттестация персонала, метод повышения эффективности оценки персонала // Актуальные проблемы развития российских регионов: Межфакультетский сборник статей преподавателей, аспирантов и студентов ИЭиУ: Ч. 2 / НовГУ им. Ярослава Мудрого. Великий Новгород, 2006. С. 78.

[3] Бакалавр экономики: Хрестоматия. Т. 2 / Под ред. В.И. Видяпина. М.: Триада, 1999. Раздел «Стратегическое планирование».

Трудовой потенциал работника не является постоянной величиной, он подвержен изменениям как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. В качестве задач, влияющих на масштабы кадрового потенциала, его эффективное использование, можно поставить следующие:

- квалифицированное развитие персонала;
- привлечение квалифицированных специалистов;
- создание оптимальных условий для эффективной работы кадров.

Субъектами процесса управления кадровым потенциалом выступают: руководители предприятий, руководители структурных подразделений, службы персонала, юридические службы, финансовое управление (отдел), отдел подготовки персонала.

Для повышения эффективности управления кадровым потенциалом необходимо:

- постоянное участие в управлении не только кадровых служб, но и руководителей структурных подразделений;
- более четкое распределение функций между всеми участниками управления персоналом и координация их действий;
- создание соответствующей нормативно-методической базы, регламентирующей деятельность каждого из участников процесса управления;
- определение приоритетов в работе с кадровым потенциалом.

Одним из наиболее перспективных подходов к управлению персоналом в организации можно считать партисипативное управление, основанное на принципе участия.

Партисипативное управление предполагает:

- предоставление работникам права самостоятельного принятия решений;
- привлечение работников процессу принятия решений (сбор необходимой информации для принятия решения, определение приемов и способов выполнения принятого решения, организация работ и т.п.);
- предоставление работникам права контроля за качеством и количеством выполненной ими работы;
- участие работников в совершенствовании деятельности как в целом всей организации, так и отдельных ее подразделений;
- предоставление работникам прав создавать рабочие группы по интересам, привязанностям и т.п. с целью более эффективного выполнения решений.

В настоящее время на Западе (в частности, в США) получили распространение четыре основные формы привлечения рабочих к управлению:

- участие рабочих в управлении трудом и качеством проудкции на уровне цеха;

- создание рабочих советов (совместных комитетов) рабочих и управляющих;
- разработка систем участия в прибыли;
- привлечение представителей рабочих в советы директоров корпораций.

Охарактеризуем выгоды реализации принципы участия[4].

Во-первых, каждый из участников организации получает более глубокое понимание миссии и целей своей организации, знание различных сторон ее жизни, более обширную и объективную информацию о ее деятельности. В целом процесс обмена внутрифирменной информацией становится интенсивнее.

Во-вторых, личное участие членов организации, в том числе рядовых работников, в процессе управления приводит к тому, что планы организации становятся личными планами работающих, а участие в достижении целей организации приносит удовлетворение собственных потребностей работников. У каждого из работников появляются новые, ярко выраженные мотивы к эффективному труду, укрепляется командный дух в организации.

В-третьих, применение принципа участия способствует тому, что каждый работник организации, занимаясь управлением, развивает себя как личность. У них появляются новые навыки, знания, расширяется горизонт личных возможностей, а значит, организация приобретает дополнительные ресурсы для решения своих будущих задач.

В-четвертых, партисипативное управление объединяет две функции[5] менеджмента, которые часто вступают в противоречие одна с другой, – оперативное руководство и планирование. Планы перестают быть чем-то внешним для руководителей. Руководители сами привлекаются к их составлению.

Об уголовно-правовой оценке легализации (отмывания) доходов, приобретенных преступным путем

Ю.В. Трунцевский

Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества направлена на воспрепятствование установлению действительного источника происхождения незаконно добытого имущества, противодействует отправлению правосудия. Факультативным непосредственным объектом состава преступления, предусмотренного ст. 174 и 174.1 УК РФ, являются между-

[4] Бакалавр экономики …

[5] Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 38.

народные экономические отношения, основанные на принципе конвенционного запрета заведомо криминальных форм поведения в международной экономической деятельности.

Отмывание доходов, приобретенных преступным путем, способствует криминализации практически всей системы общественных отношений в современной России. Это социально-негативное явление приобрело международный характер и создает финансовую базу для существования преступности, в том числе организованной и транснациональной.

Россия, взяв на себя международные обязательства по противодействию легализации (отмыванию) доходов, приобретенных преступным путем[1], поставила отечественные банки, работающие на рынке и добросовестно выполняющие подобные обязательства, в невыгодное положение по сравнению с теми кредитными организациями, которые такие правила игнорируют. «Если в банковской сфере появляется один игрок, действующий не по правилам, но при этом он остается безнаказанным, – мы не можем говорить о безопасности нормальных банков и кредитных организаций. Это не только нарушает законы о конкуренции, но и создает угрозу клиентам банка»[2].

Следует отметить, что обеспечение всех предписанных банкам мер в сфере легализации преступных доходов является затратным и противоречит самой сущности банковского бизнеса. В таких условиях банк выступает объектом контроля со стороны надзорного органа (Центрального банка РФ), уполномоченного органа в области противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов (Росфинмониторинга), а также правоохранительных органов.

Наложение целого ряда обязанностей по идентификации, сообщению о подозрительных операциях (в том числе направлению сообщений обязательного контроля), поддержанию организационно-штатных единиц в виде ответственного сотрудника по противодействию легализации (отмыванию) преступных доходов, а в ряде коммерческих банков – целого отдела, безусловно, осложняет ведение банковского бизнеса, и в подобной ситуации банк выполняет несвойственные и обременительные функции, влияющие на его конкурентоспособность как на национальном (по сравнению с недобросовестными банками, вовлеченными в противоправные операции), так и международном рынке (по сравнению с банками тех стран, где существуют менее затратные для банков и более эффективные для целей борьбы с легализацией меры).

Отдельные авторы определяют *непосредственный объект* преступлений, предусмотренных ст. 174 и 174.1 УК РФ, как совокупность общественных отношений, регулирующих кредитно-денежное обращение в сфере

---

[1] Федеральный закон от 28 мая 2001 г. № 62-ФЗ «О ратификации Конвенции об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» // СЗ РФ. 2001. № 23. Ст. 2280.

[2] *Трунцевский Ю.В.* «Горячие точки» банковской сферы: Выступление на круглом столе ГД СФ РФ // Общая газета. Ру. URL: http://og.ru/articles/2006/12/21/19790.shtml

экономической деятельности[3]. Однако в ст. 174 и 174.1 УК речь идет не только о денежных средствах, но и об ином имуществе, которое может не являться объектом кредитно-денежных отношений и не всегда охватываться лишь кредитно-денежным обращением.

Так как активы, полученные преступным путем, имеют равную правовую охрану с активами, имеющими легальное происхождение, с позиции экономико-правового анализа можно сделать вывод, что издержки (расходы) на получение единицы активов в последнем случае гораздо выше. В результате легализации доходов нарушаются основополагающие принципы, в том числе равенства участников экономических отношений, свободы конкуренции, следовательно, вред причиняется рыночной экономической деятельности как системе отношений участников гражданского оборота.

Порядок осуществления предпринимательской деятельности путем совершения финансовых операций и сделок не может быть признан непосредственным объектом легализации (отмывания), так как, чтобы совершить какую-либо финансовую операцию, необходимо в установленном порядке открыть счет в банке, поместить деньги на счет, дать банку поручение об их переводе и т.п. То есть при легализации (отмывании) порядок совершения финансовых операций или сделок виновным не нарушается. При нарушении подобного порядка финансовые операции или сделки признанными быть таковыми не могут. Поэтому форма предпринимательской деятельности путем совершения указанных операций (сделок) легализацией (отмыванием) не нарушается. Напротив, такие по форме легальные операции используются виновными для сокрытия под установленной гражданским законодательством организационно-правовой «оболочкой» преступных доходов. Поэтому общественные отношения в сфере экономической деятельности, скорее всего, являются дополнительным непосредственным объектом легализации.

И.Н. Спирин считает, что расположение ст. 174 и 174.1 УК РФ в гл. 22 нарушает принцип построения Особенной части УК РФ и что основным непосредственным объектом легализации преступных доходов являются отношения по поводу обеспечения общественной безопасности. Статьи, устанавливающие уголовную ответственность за легализацию преступных доходов, по его мнению, следует поместить в гл. 24 «Преступления против общественной безопасности», например, за номером 210.1 и 210.2 соответственно[4].

Однако более предпочтительным выглядит предложение о том, что легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества направ-

---

[3] *Горелов А.* Легализация преступно приобретенного имущества: проблемы квалификации // Уголовное право. 2003. № 4. С. 87.

[4] *Спирин И.Н.* Легализация преступных доходов: некоторые теоретические проблемы состава. URL: http://www.law-net/modules.php?name=CoNteNt&pa=showpage&pid=231

лена на воспрепятствование установлению действительного источника происхождения незаконно добытого имущества и, стало быть, противодействует отправлению правосудия[5].

Такую позицию занимает В.В. Мальцев. По его мнению, «деяния, предусмотренные ст. 174, 174.1, 175 УК РФ, по своему социальному содержанию близки к преступлениям против правосудия, поэтому и нормы, их описывающие, должны быть перенесены в гл. 31 УК РФ» [6].

С данным выводом следует согласиться, отметив, что в преамбуле к Конвенции Совета Европы «Об “отмывании”, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» (8 ноября 1990 г.) указывается главная цель такого соглашения – лишение преступника доходов, добытых преступным путем. А главное, что, отмывая доходы, лицо, замешанное в совершении основного правонарушения, стремится избежать правовых последствий своих деяний (п. «а» ч. 1 ст. 6 Конвенции). Поэтому общественно опасен и, следовательно, наказуем не столько сам процесс легализации, сколько сокрытие преступного характера происхождения соответствующих доходов. Совершением преступлений, предусмотренных ст. 174, 174.1 УК РФ, в первую очередь причиняется вред отношениям, возникающим в процессе регламентированной деятельности определенных органов государственной власти (судебных, прокуратуры, предварительного следствия) по осуществлению задач правосудия. В таком случае законные права и интересы предпринимателей, инвесторов и иных лиц, занятых на рынке товаров, работ и услуг, а также интересы государства, направленные на обеспечение добросовестной конкуренции, по данным статьям УК РФ будут выступать дополнительным объектом охраны.

Отмывание доходов – это преступление международного характера, относимое международным сообществом к разряду серьезных (тяжких), одновременно посягает на международный и национальный правопорядок, права и свободы человека, на мирное сотрудничество государств в области экономики. Главная опасность его не столько в содержании преступного деяния, сколько в его международной распространенности. Поэтому факультативным непосредственным объектом состава преступления, предусмотренного ст. 174 и 174.1 УК РФ, можно признать международные экономические отношения, основанные на принципе конвенционного запрета заведомо криминальных форм поведения в международной экономической деятельности.

Анализ положений Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», соответствующих международных норм, а также

---

[5] *Горелик А.С., Шишко И.В., Хлупина Г.Н.* Преступления в сфере экономической деятельности и против интересов службы в коммерческих и иных организациях. Красноярск, 1998. С. 34.

[6] *Мальцев В.В.* О законодательных мерах повышения эффективности противодействия экономическим преступлениям // Экономические правонарушения: история, состояние, проблемы борьбы: Материалы международной науч.-практ. конференции (Москва, 18–19 апреля). М., 2002. С. 178.

диспозиции ст. 174.1 УК РФ показал, что сам факт совершения финансовой операции или иной сделки либо использования приобретенных от преступления доходов в предпринимательской или иной экономической деятельности не должен считаться легализацией, если при этом отсутствует признак «придания правомерного вида» полученным доходам. Суть легализации для преступника заключается в том, чтобы предпринять все усилия, направленные на затруднение выявления преступного происхождения денежных средств или иного имущества (доходов) и создание для себя или иных лиц таких условий сокрытия или искажения подлинного характера, источника, местонахождения, способа распоряжения, перемещения, прав на имущество или его принадлежность, которые позволяют считать эти доходы приобретенными правомерным путем. Доказывание такой специальной цели относится не только к ст. 174, но и к ст. 174.1 УК РФ.

Совершение деяния, подпадающего под признаки состава преступления по ст. 174 УК РФ, направлено на сокрытие результатов от первичного преступления. Причем такое укрывательство осуществляется по отношению к правоохранительным органам и суду. Отметим, что заранее не обещанное укрывательство преступлений небольшой, средней тяжести или тяжких преступлений уголовно ненаказуемо. Возникает вопрос: почему же за совершение финансовых операций с доходами, полученными преступным путем, по сути, являясь заранее не обещанным укрывательством этих преступных доходов, уголовная ответственность наступает? И это несмотря на то, что по ч. 1 данные преступления – небольшой тяжести, а по ч. 2 и 3 – средней.

Если сравнивать «простое» укрывательство (ст. 316 УК РФ) и «специальное» – отмывание (ст. 174 УК РФ), то в последнем случае сами действия по отмыванию (укрывательству) доходов представляют собой дополнительную опасность, нарушая правила финансово-хозяйственной деятельности субъектов. И, как уже было отмечено выше, необходимость такого уголовно-правового запрета очевидна.

Однако нельзя отрицать, что финансовые операции по отмыванию доходов могут совершать супруг или близкие родственники виновного в основном преступлении. Тогда при сравнении ст. 316 и 174 УК РФ можно сделать вывод: насколько в первой статье учтен конституционный принцип о том, что никто не обязан свидетельствовать против своего супруга и близких родственников (п. 1 ч. 51 Конституции РФ), настолько в ст. 174 УК РФ он воспринят не был.

Таким образом, в целях совершенствования уголовного законодательства в борьбе с отмыванием доходов, полученных преступным путем, можно выделить следующие предложения:

1) исключить из УК РФ ст. 174.1, при этом действия лица, непосредственно осуществляющего финансовые операции с имуществом, приобретенным заведомо преступным путем, следует квалифицировать по статье

об отмывании преступных доходов как исполнителя объективной стороны данного состава. Действия лица, предложившего отмыть доходы, приобретенные им преступным путем, должны квалифицироваться в соответствии со ст. 33 УК РФ по правилам специального субъекта преступления, т.е. как действия организатора, подстрекателя или пособника данного преступления;

2) в гл. 31 УК РФ закрепить новую статью – *«316.1. Отмывание доходов, приобретенных преступным путем.*

Предлагаемая формулировка ст. 316.1 с примечанием приводится ниже.

1. Совершение финансовой операции с доходами, заведомо приобретенными другими лицами преступным путем (за исключением преступлений, предусмотренных статьями 193, 194, 198, 199, 199.1 и 199.2 настоящего Кодекса), в целях сокрытия или искажения подлинного характера, источника, местонахождения, способа распоряжения, перемещения, прав на имущество или его принадлежность в крупном размере – наказывается штрафом в размере от ста тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет либо лишением свободы на срок до пяти лет со штрафом в размере до ста тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев либо без такового.

2. Деяние, предусмотренное частью первой настоящей статьи:

а) совершенное группой лиц по предварительному сговору;

б) совершенное лицом с использованием своего служебного положения;

в) заведомо носящее транснациональный характер (с иностранным элементом), – наказывается лишением свободы на срок от четырех до восьми лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет либо без такового.

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, совершенные организованной группой или в особо крупном размере, – наказываются лишением свободы на срок от десяти до пятнадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет либо без такового.

Примечание

1. Крупным размером в настоящей статье признается финансовая операция с доходами на сумму, превышающую шестьсот тысяч рублей, особо крупным размером – превышающую один миллион рублей.

2. Лицо не подлежит уголовной ответственности, если совершит финансовую операцию с доходами, заведомо приобретенными его супругом или близким родственником преступным путем, при условии, что такая финансовая операция не была обещана до совершения основного преступления.

3. Лицо, участвовавшее в отмывании доходов, приобретенных преступным путем, освобождается от уголовной ответственности, если оно добровольно заявило о содеянном, передало государству доходы, приобретенные от преступной деятельности, активно способствовало раскрытию преступления и в его действиях не содержится иного состава преступления.

Принятие этих законодательных поправок будет способствовать более четкой регламентации предмета и мер уголовно-правового воздействия на деяния, сопряженные с легализацией (отмыванием) доходов, приобретенных преступным путем.

Стратегии социально-экономического развития России: влияние кризиса

Н.С. Ульянова

Стратегия социально-экономического развития[1] России исходит из содержательных задач развития экономики, основанных на экономическом росте начала XXI в., во многом обусловленном высокими ценами на сырьевой экспорт.

Стратегия определяет основные ориентиры социально-экономического развития России до 2020 г. Ее реализация основывается на концепции социально-экономического развития страны, разработанной правительством. Стратегия должна исходить из кардинального повышения эффективности российской экономики и ее социальной направленности. В конечном счете она должна быть ориентирована на выход России в число мировых технологических лидеров, четырехкратное повышение производительности труда в основных секторах национальной экономики, увеличение доли среднего класса до 60% населения, сокращение смертности и увеличение продолжительности жизни населения.

Стратегия призвана сконцентрировать усилия на решении ключевых проблем: создании равных возможностей для людей, формировании мотивации к инновационному поведению и повышении эффективности экономики на основе роста производительности труда.

В соответствии с этими направлениями определяются приоритеты государственной политики: инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, развитие новых конкурентоспособных секторов в сфере экономики, расширение производственной, социальной и финансовой

[1] Под стратегией развития мы будем понимать сознательные действия правительства, направленные на обеспечение экономического и социального прогресса страны.

инфраструктуры. Таким образом, государственным руководством России поставлена задача о переводе российской экономики с энергосырьевого на инновационный тип развития.

Развернувшийся финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. показал факты низкоконкурентоспособности российских производителей, их технологическое отставание. Доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет 0,3%, тогда как США – 36%, Японии – 30%, Германии – 17%[2]. Все это свидетельствует о низкой инновационной активности промышленного сектора экономики и, следовательно, может привести к падению конкурентоспособности страны.

Проанализируем сценарии перехода России на инновационный путь развития в условиях современного экономического кризиса.

В центре нашего внимания будут находиться три базовые стратегии. Инерционный сценарий основан на отказе от рациональных экономических изменений и социальных инноваций с преобладанием экономической стабильности над развитием.

Особенностью данного сценария является существующая благоприятная внешняя конъюнктура, обеспечивающая рост уровня доходов населения на замедленной основе и решающая вопросы социального неравенства по мере их обострения. Характерными для этого сценария являются несистемность модернизации, нарастание внутренних конфликтов и прогрессирующее экономическое отставание страны. В ситуации экономического кризиса содержание инерционного сценария начинает меняться в сторону отказа государства от радикальных преобразований как в экономической, так и в социальной сфере, но сохранения по возможности своих обязательств, особенно в социальной сфере.

Основная проблема инерционного сценария в кризисных условиях – это пренебрежение долгосрочными последствиями принимаемых мер. Например, доминирование на фондовом рынке банков с государственным участием сокращает привлечение инвесторов в будущем, так как динамика рынка становится все менее прозрачной.

Кроме того, реализация инерционного сценария и в условиях подъема, и в условиях кризиса связана с наличием ресурсов. При падении бюджетных поступлений государственных ресурсов уже не хватит на удовлетворение потребностей всех социальных групп и кризисные потери могут оказаться больше, чем размер государственной поддержки.

Таким образом, инерционный сценарий в его «кризисном понимании» может быть реализован только в краткосрочной перспективе. Возможны варианты истощения государственных ресурсов, непринятие их на мировых рынках – все это заставит правительство принимать решения на долгосрочную перспективу.

---

[2] *Тодосийчук А.* К условиям перехода к инновационной экономике // Экономист. 2010. № 2. С. 25.

Следующий сценарий – энергосырьевой, основывающийся на дальнейшем наращивании инвестиций в области энергетики и сырьевых секторов экономики. Его суть сводится к централизации и перераспределению через государственный бюджет ренты от добычи и экспорта природных ресурсов.

Для реализации данной стратегии в благоприятных условиях требуется, во-первых, аккумуляция в бюджете значительной части доходов от добычи и экспорта природных ресурсов; во-вторых, осуществление программ государственного перераспределения; в-третьих, проведение социальной политики, направленной на улучшение материального благосостояния граждан.

Результатом проведения данной стратегии будет сохранение социально-политической стабильности в обществе и устойчивый рост доходов населения.

Реализация энергосырьевой стратегии связана и с внутренними проблемами. К ним относим: развитие потребительского сектора на неинновационной технологической базе; недостаточное удовлетворение потребностей малообеспеченных слоев российского общества; допущение ошибок в проектировании новых правил компенсаций для большей части малообеспеченных слоев населения («монетизация льгот»).

Основная угроза развития страны в данном сценарии исходит от падения доходов бюджета. В условиях кризиса одновременно с сокращением объемов государственных ресурсов увеличивается число нуждающихся в социальной поддержке. Исчерпание ресурсов в конечном итоге может привести к социальным потрясениям и глубокой рецессии.

Стремление к извлечению ренты из добывающих отраслей может привести к огосударствлению действующих в них предприятий. Модернизация в них будет происходить в значительной мере путем реализации проектов, финансируемых за счет бюджета. Все это в конечном итоге потребует дополнительного финансирования. Возникает вероятность обострения внутренних проблем ввиду углубления неравенства между «приоритетными» и «неприоритетными» отраслями и регионами.

В реализации данной стратегии могут быть заинтересованы в первую очередь чиновники всех уровней, поскольку их власть распространяется на новые сферы и отрасли экономики, а также представители бизнеса, рассчитывающие получить доступ к государственным ресурсам. Такая стратегия носит догоняющий характер, что чревато серьезными ошибками, поскольку предполагается значительная перераспределительная деятельность, сопровождаемая неизбежной коррупцией, которая ослабляет государство.

В условиях кризиса данная стратегия, во-первых, приводит к созданию благоприятных условий отдельным компаниям, что при рыночной конкуренции явно противоречит ее законам; во-вторых, прямое распреде-

ление государственных ресурсов оставляет широкое поле для административного произвола; в-третьих, деятельность многих предприятий будет направлена не на повышение экономической эффективности, а на попадание в число приоритетных.

Инновационная стратегия или «модернизация» предусматривает формирование социальных групп, выступающих за глубокую модернизацию, за инновационную и инвестиционную активность, качество общественных институтов и государственного управления. Для развития инновационной стратегии необходимы конкурентная хозяйственная среда, наличие развитой производственной и деловой инфраструктуры, высококачественного человеческого капитала, а также высокий уровень защищенности прав частной собственности и контрактных прав, независимость судов, снижение административных барьеров, сокращение коррупции.

Для успешной «модернизации» необходимо, чтобы профессионалы, бизнес и граждане действовали в одном направлении.

Сильная сторона инновационной стратегии – это долгосрочные социально-экономические последствия экономического роста и повышение благосостояния граждан. Инновационная стратегия позволяет уменьшить риски зависимости от конъюнктуры мирового рынка сырья, усилить влияние внутреннего рынка как источника спроса.

Слабая сторона этой стратегии – в потребности значительных усилий власти, привлечении широких общественных сил к модернизации общества, бизнеса и государства. Должны быть изменены стиль взаимоотношений власти и граждан, ответственность чиновников за предпринимаемые действия. Более того, возможны варианты сопротивления стратегии модернизации со стороны бюрократии.

Инновационная стратегия наиболее эффективна с точки зрения обеспечения долгосрочных интересов России, но требует больших усилий со стороны государства.

Актуальность данного сценария не снижается и в условиях кризиса. Для того чтобы выиграть в борьбе за инвестиции, необходимо иметь прозрачную институциональную среду, благоприятный экономический климат. Еще одно проявление инновационной стратегии возможно при реализации антикризисной политики. В этом случае выделение поддержки фирмам будет осуществляться не на основании индивидуальных договоренностей по конкретному случаю, а путем разработки публичной процедуры принятия решений с четкими критериями.

Дополнительная сложность перехода к инновационной стратегии в условиях кризиса состоит в том, что основные группы, которые могли бы составить поддержку модернизации, занимаются проблемами выживания, а государственные чиновники находятся в достаточно благоприятном положении.

В заключение необходимо подчеркнуть, что только инновационная стратегия позволит в полной мере развивать творческий потенциал населения России, обеспечит эффективное развитие страны, а также достижение стратегических целей при сохранении социально-экономической и политической систем.

Анализ финансовой системы Монголии

Б.Д. Цыдыпова, Б. Уянга

Анализ финансовой системы Монголии показывает, что в настоящее время все финансовые структуры стабильно развиваются в условиях рыночной экономики, так как увеличиваются финансовые резервы и источники, расширяется сфера финансовых средств и улучшаются его услуги. Тем не менее необходимо более интенсивное развитие страхового рынка и рынка ценных бумаг. В рыночных условиях Монголии требуется не только дальнейшее развитие финансовой и кредитной систем, но и освоение экономических, совершенно новых методов денежно-кредитного регулирования.

В условиях рыночных отношений экономика Монголии десятый год подряд развивается относительно высокими темпами. За 1998–2008 гг. ВВП Монголии увеличился более чем на 40%, а среднегодовой темп прироста составил 5,5%. Главным фактором роста стало развитие сельского хозяйства и горнорудной промышленности. На рост экономики благотворно влиял высокий рост цен на медь и золото на мировом рынке. Основными направлениями социально-экономического развития в 2009–2010 гг. были предусмотрены мероприятия по дальнейшему углублению рыночных отношений во всех сферах народного хозяйства и росту экономики страны. В 2008 г. экономический рост составил 8,9%. В настоящее время для ускоренного развития промышленности Монголии ставятся следующие задачи:

- создать структуру отрасли, опирающуюся на частный сектор с экспортной ориентацией;
- восстановить полностью отечественное производство и провести его реструктуризацию;
- повысить мощности по переработке сельскохозяйственного сырья.

В последние годы неуклонно растет платежеспособность страны. Золотовалютные резервы покрывают шестимесячную потребность импорта. Из года в год увеличиваются иностранные инвестиции в экономику Монголии. Либерализация валютного рынка радикально изменила финансовое положение страны, способствовала притоку иностранной валюты в Монголию. Анализ социально-экономической ситуации, сложившейся в 2007–2009 гг., показывает, что в стране продолжается процесс реформирования

во всех отраслях экономики, осуществляются преобразования отношений собственности, происходят становление и развитие частного сектора, создается конкурентная среда, формируется рыночная структура, ведется поиск форм и методов государственного стимулирования развития приоритетных производств и привлечения инвестиций, в том числе иностранных. С притоком иностранного капитала и ростом участия отечественных предпринимателей в развитии экономики страны создаются предпосылки дальнейшего роста производства и инвестиционной активности.

Вышеперечисленные макроэкономические факторы оказывают благоприятное влияние на развитие банковской и финансовой систем страны. Экономический рост способствует увеличению спроса на банковские услуги как со стороны компаний, так и населения. Коммерческие банки стали основными кредиторами экономики и субъектами инвестиций.

По состоянию на 1 января 2010 г. совокупный уставный капитал коммерческих банков Монголии составляет 219,4 млрд тугриков, что на 4,6% меньше, чем в 2009 г.[1]

Динамика развития банковской системы Монголии свидетельствует о постепенном восстановлении банковской деятельности после кризиса 1997–1998 гг. Растет доверие населения страны к банкам. Развитие коммерческих банков Монголии в последние годы характеризовалось стремительным увеличением кредитного портфеля и ростом активов банков. Рост банковских активов сопровождается в целом позитивными изменениями. В частности, в структуре активов увеличивается доля рабочих активов и сокращается доля внешних. Но постепенно снижается дифференциация в структуре активов крупных банков, и соответственно возрастают риски банков, связанные с ростом кредитного портфеля.

Укрепление устойчивости финансового положения страны, улучшение финансового состояния многих предприятий реального сектора и также постепенное увеличение доходов населения приводят к росту депозитов резидентов в банковской системе. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. общая сумма депозитов населения и организаций в банках выросла на 0,5% и составляет 1785,6 млрд тугриков. Особенно быстрыми темпами увеличиваются вклады населения. Доля срочных депозитов, которые являются основным источником кредитования реального сектора, возросла до 50%. Снижение ставки рефинансирования до 8% дает возможность реальному сектору экономики получить больше кредитных средств, значительная часть которых предоставляется на среднесрочный период.

С начала 2007 г. общий объем кредитных операций банков в экономике вырос более чем на 68,1%, что составляет 49,5% ВВП. Улучшается и качество выдаваемых банками кредитов, снижаются риски их невозврата. В структуре кредитного портфеля банков доля стандартных кредитов по-

[1] Отчет Монголбанка за 2009 г. Улан-Батор, 2010.

стоянно увеличивается, а доля сомнительных и безнадежных снижается. По итогам 2009 г. удельный вес сомнительных и безнадежных кредитов в общей сумме кредитов составлял 17,1%.

Наблюдается тенденция диверсификации услуг, которые банки предоставляют клиентам. Усиливается борьба между коммерческими банками за новые рынки и банковские продукты.

Немалую роль в развитии банковской системы играет развитие межбанковского денежного рынка, позволяющего удовлетворять краткосрочные потребности банков в ликвидности или продавать временно свободные ресурсы. Значительное влияние на повышение качества услуг оказывает присутствие на финансовом рынке страны банков с иностранным капиталом.

Создание Финансового комитета по регулированию финансового рынка и развитию небанковских финансовых организаций означает принципиальное изменение роли кредитных организаций в развитии экономики, а также повышение значения кредита в системе экономических отношений. Банки и компании начали привлекать средства на финансовом рынке. Увеличились вложения средств коммерческих банков в государственные ценные бумаги и операции с иностранной валютой, гарантирующие безрисковый доход. В последние годы под воздействием улучшающейся макроэкономической ситуации и быстрых темпов экономического роста коммерческие банки увеличивали объемы кредитования более чем на 40% в год. Эти темпы роста могут сохраниться и в ближайшие годы.

Положительным моментом для дальнейшего изменения рейтингов банков Монголии являются их достаточно хорошая прибыльность, более низкий уровень рыночных рисков и относительно высокая ликвидность. Достаточно стабильный обменный курс тугрика и уровень инфляции тоже положительно влияют на развитие банковской системы Монголии. По итогам 2009 г. доля кредитования банковского сектора к объему ВВП составляла 49,5%. Тем не менее, несмотря на интенсивное развитие банковской системы Монголии, на наш взгляд, существует значительный потенциал для ее дальнейшего роста.

Монгольская банковская система в своем развитии опережает другие сферы экономики, но при этом необходимо отметить и наличие определенных проблем: основной вопрос, который стоит перед банками, – это капитализация. Усиленный рост активов банков и сравнительно медленный рост собственного капитала – это та проблема, которую нужно решать поэтапно. На сегодняшний день минимальный размер уставного капитала, который устанавливается Монголбанком, составляет 8,0 млрд тугриков (или 6,8 млн долл. США). Но он явно недостаточен для полноценной деятельности банков, и поэтому планируется постепенное увеличение минимального размера уставного капитала. Стабильность банковской системы является одной из важных предпосылок роста экономики в целом. На наш

взгляд, для поддержания устойчивого, стабильного развития банковской системы Монголии необходимы прочный правовой фундамент, эффективная система надзора и улучшение менеджмента в каждом конкретном банке. Следующей немаловажной проблемой является снижение рисков банков, связанных с ростом кредитного портфеля. Монголбанк постоянно осуществляет мониторинг кредитной деятельности наших банков и принимает соответствующие меры по снижению кредитного риска. Решение проблемы рисков, связанных с увеличением кредитного портфеля, отчасти зависит от решения проблемы капитализации банков. При этом нужно отметить, что возврат привлеченных средств кредиторам и вкладчикам во многом зависит от надежности заемщиков банка и способности обеспечивать приток средств, что, в свою очередь, связано со стабильностью банковской системы.

Для повышения результативности реформирования банковской и финансовой систем Монголии необходимо принятие мер по дальнейшему повышению эффективности и конкурентоспособности банковского и финансового секторов, минимизации системных банковских рисков, расширению сферы финансовых средств, укреплению доверия к банковской системе со стороны населения, юридических лиц, инвесторов, в том числе иностранных.

Проблемы выживания и развития предприятий малого бизнеса в условиях экономического кризиса

А.С. Чумаков

Неблагоприятная ситуация в экономике США не могла не отразиться на всем деловом мире, и Россия не стала исключением. Сильнее всего по экономике страны ударило сокращение возможности получения дешевых иностранных кредитов на межбанковском рынке, а также снижение объемов экспорта продукции. Кроме этого, причиной возникшего в нашей стране финансового кризиса считается падение цен на нефть – молниеносное и значительное – со 135 до 40 долл. за 1 баррель. Энергоносители (газ и нефть) имеют первостепенное значение для богатой ими России, поэтому снижение цен на сырье резко снизило и доходы от его экспорта.

Помимо внешних причин финансового кризиса нельзя оставлять без внимания и причины внутренние. Начиная с мая 2008 г. рост биржевых индексов РТС и ММВБ не только остановился, но и начал свое падение. В целом к настоящему времени индексы упали на 70%.

Свою ложку дегтя в августе 2008 г. внес и грузино-осетинский конфликт, породивший противостояние России и стран Запада и повлекший за собой отток иностранного капитала из страны. Но многие западные эконо-

мисты склонны видеть причину этого не столько в военных действиях, сколько в возникших чуть ранее скандалах вокруг энергетических компаний «ТНК-ВР» и «Мечел», когда западные и российские менеджеры разошлись во взглядах на управление. И хотя бо̀льшая часть этих конфликтов уже урегулирована, отношение Запада к нашей стране во многом изменилось, а фондовый рынок потерпел немало убытков. Предприятия к кризису подошли с разными запасами «прочности» в части материальных и нематериальных активов.

В связи с мировым финансовым кризисом российские кредитные организации были вынуждены в последние месяцы пересмотреть принципы кредитования малого бизнеса. Проблемы кредитования бизнеса в первую очередь проявились из-за повышения процентных ставок. Так, пресс-служба Банка Сосьете Женераль Восток свидетельствует, что увеличение произошло в среднем на 5–8%.

Ситуация усугубляется также ужесточением требований к заемщикам, поскольку кредитные учреждения стараются минимизировать собственные риски, поэтому на развитие кредитования в немалой степени повлияло значительное сужение банковских предложений. Эксперты утверждают, что субъекты малого бизнеса продемонстрировали неподготовленность к кризису, поэтому сегодня перед многими жестко встала проблема выживания, а вопросы расширения деятельности ушли на второй план. Еще в начале 2008 г. кредитование малого бизнеса банки рассматривали как перспективное направление деятельности, но конец 2008-го и начало 2009 г. убедительно показали, что кредитование в целом и кредитование юридических лиц в частности переживает трудности и приобрело неопределенные перспективы. В связи с таким положением дел программы развития малого бизнеса на период 2009–2010 гг. были заморожены, а альтернативные предложения пока не сформировались.

Возвращаясь к вопросу ужесточения требования к заемщикам, можно резюмировать, что кредитование бизнеса в каждом конкретном случае зависит от перспективы адаптации в нынешних условиях в выбранном сегменте реального сектора экономики. При рассмотрении заявки банки обращают особое внимание на возможность оперативной корректировки или переориентации бизнеса, поскольку это является преимуществом именно представителей малого бизнеса перед гигантами индустрии. Но кредитование малого бизнеса строится не только на возможностях его быстрого реагирования на изменения экономической ситуации и конъюнктуры рынка, но и зависит от кредитной истории. Этот фактор имел большое значение во все времена вне зависимости от кризисов. Именно поэтому целесообразно проводить кредитование бизнеса по всем правилам.

Каждый предприниматель, подавая заявку, должен быть готов к вопросам о перспективах развития своего бизнеса и уметь обосновать планируемую прибыль, расходы и сроки возврата долга. Только в этом случае

у него не возникнет проблемы кредитования. Среди бизнесменов сложилось представление, что кредитование юридических лиц выполняется кредитными организациями менее охотно, чем кредитование физических лиц. Эта ситуация объясняется довольно просто – контроль за доходом физического заемщика осуществить гораздо проще, чем аналогичный контроль за деятельностью даже небольшой организации. В реальности разницы для получения кредита физическим или юридическим лицом нет (условия и ставки практически одинаковые), и если организация способна убедительно подтвердить свои доходы, проблемы кредитования обойдут эту организацию стороной.

Несмотря на сложности, развитие кредитования в России перспективно. Связано это в первую очередь с тем, что государство серьезно относится к вопросам оказания поддержки малому бизнесу. Для бухгалтерии малого предприятия принципы кредитования также имеют свои положительные аспекты: списание процентов по кредиту на «нереализационные» расходы, снижение налогооблагаемой базы на прибыль, использование в качестве залога не только имущества и активов компании, но и товаров в обороте. Поэтому можно резюмировать, что кредитование малого бизнеса имеет положительные перспективы даже в условиях кризиса.

Часть предприятий имеет лучшие возможности адаптации и успешной работы в кризисных условиях. Это предприятия, функционирующие на локальных (региональных) рынках и не имеющие зарубежных конкурентов, – строительство, сфера услуг, торговля. Другие предприятия имеют хорошие возможности адаптации и работы в кризисе за счет накопленного капитала, в виде материальных активов – своего рода стабилизационного фонда предприятия, полученного с помощью высокой нормы прибыли, грамотно разработанной стратегии. Третьи создали запас нематериальных активов в части устойчивой клиентуры, известного фирменного знака, бренда, высокого профессионализма и интеллектуального капитала сотрудников. Вышеперечисленные предприятия имеют лучшие возможности адаптации и стабильного развития в кризисных условиях. Предприятия же, которые к началу кризиса имели неустойчивое финансовое положение, столкнулись с крупными, зачастую нерешаемыми проблемами, поэтому выживание их в условиях финансово-экономического кризиса требует пересмотра фундаментальных основ функционирования, в первую очередь менеджмента и маркетинга.

Попытаемся предложить некоторые *рекомендации по повышению эффективности менеджмента предприятия в условиях кризиса*.

1. Наиболее эффективной стратегией является инновационная, которая базируется на новых, «прорывных» технологиях, товарах или управленческих решениях. Такая стратегия создает новое «конкурентное пространство» или рыночную нишу. Основное преимущество этой стратегии

состоит в том, что ею не может воспользоваться ни один конкурент. В ценовом плане инновация на этапе роста позволяет «снимать сливки», пополняя денежные средства предприятия. При отсутствии кредитов и инвестиций в условиях кризиса трудно осуществить инновационную стратегию. Поэтому в лучшем положении оказались предприятия, недавно прошедшие модернизацию на основе инновационных технологий или создавшие новый продукт (товар).

2. Рекомендации по эффективному использованию материальных и нематериальных ресурсов предприятий:

- проведение анализа имеющихся запасов материальных ресурсов в виде зданий, сооружений, стратегических бизнес-единиц. Материальные активы предприятия, которые не адаптировались к условиям кризиса и работают убыточно, а также непрофильные и вспомогательные подразделения, без которых сегодня можно обойтись, могут быть проданы для оплаты счетов кредиторов или направлены на создание нового товара;
- среди нематериальных ресурсов приоритетную роль в нейтрализации кризисных явлений играют человеческие ресурсы, являющиеся ключевым стратегическим ресурсом организации. «Нужные люди на нужном месте в нужное время» – эти слова определяют суть современного подхода к преодолению кризиса. При снижении спроса (уменьшении объема работ), как правило, проводится сокращение штата, в первую очередь пенсионеров и сотрудников, которые не хотят перестраиваться к новым условиям или не могут этого сделать.

3. В период кризиса необходимо систематически проводить поиск резервов снижения расходов. В структуре себестоимости промышленных предприятий затраты на оплату труда и материальные затраты (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия) составляют $^{2}/_{3}$ всех расходов. Основную долю в материальных затратах занимает сырье (в среднем $^{1}/_{3}$ всех расходов промышленных предприятий). В этих элементах содержатся существенные резервы снижения себестоимости, хотя антимонопольным комитетом утверждены цены и тарифы, существенно снижающие спектр поиска резервов снижения издержек производства.

4. Среди первоочередных организационных мер менеджмента по стабилизации работы предприятий является совершенствование (упрочение) организационной структуры предприятий в части адаптации к условиям кризиса. Например, на малых предприятиях рекомендуем использовать линейную организационную структуру управления предприятием. В период кризиса сильные стороны этой структуры управления, такие как быстрота осуществления коммуникаций и принятие управленческих реше-

ний, усиление власти лидера, прямые контакты лиц, принимающих решение с исполнителями, значительно возрастают и позволяют осуществлять действенный контроль исполнения.

5. Важной организационной мерой менеджмента является расширение диверсификации за счет установления жесткого контроля обратной и прямой интеграции. Это делается с целью экономии средств (ресурсов) по всей цепочке ценности товара: маркетинг, поставки, производство и сбыт. Если принятые меры не позволяют повысить конкурентоспособность предприятия, то включаются более радикальные меры – присоединение, слияние, поглощение предприятий, конкурирующих в одной отрасли. Такие организационные меры позволяют получить эффект синергизма – экономию затрат при объединении предприятий с различными видами бизнеса за счет единой системы управления, контроля и координации.

6. При кризисе рекомендуется расширение применения новых форм организации труда, таких как аутсорсинг, телеработа, удаленная занятость, офшоринг (перевод рабочих мест в другие страны, регионы, филиалы). В связи с появлением новых антикризисных задач у руководителей предприятий с их максимальной загруженностью в период кризиса следует шире практиковать делегирование работ и права на принятие решения.

7. В период кризиса ограничена возможность использования форм материального стимулирования, но возрастает роль неденежного вида стимулирования труда. В период кризиса зачастую происходит отход от традиционного (единого) набора льгот и компенсаций всему персоналу предприятия к дифференцированному подходу. При этом социальный пакет дифференцируется главным образом в зависимости от личного вклада работника в конечные результаты антикризисной деятельности предприятия.

Несколько *рекомендаций по антикризисному маркетингу*.

1. Первоочередной мерой антикризисного маркетинга является проведение исследования по рационализации структуры клиентской базы предприятия. Результаты многочисленных исследований показывают, что 60–80% всего дохода предприятия приносят 20–30% клиентов. Соответственно, структура клиентов предприятия состоит из высокодоходных, средне- и низкодоходных клиентов и клиентов, не приносящих прибыли вообще. Разумеется, самое пристальное внимание следует уделить клиентам, приносящим наибольшую прибыль предприятию. Для таких и постоянных клиентов применяются дифференцированные скидки при покупке товара, согласовываются формы и сроки оплаты товара, проводится своевременное информирование клиента об изменениях в ценовой политике предприятия, оказываются и другие услуги.

2. В период кризиса «каждый клиент имеет значение» и особенно лояльный к данному товару (предприятию). Сейчас идет жесткая конкурент-

ная борьба среди производителей за каждого клиента, и это клиент хорошо усвоил. Поэтому изменился процесс покупки: клиент стал более информированным, требовательным и капризным. Такие покупки, как «любовь к товару с первого взгляда» – пришел, увидел и купил, стали очень редки. Следовательно, должна измениться и тактика продаж. Производители и продавцы должны научиться предлагать свой товар только на языке выгоды для клиента. В этой связи в период кризиса возрастает роль продавцов, через «руки» которых поступает выручка предприятия. В период кризиса очень важна организационная культура предприятий, но еще важнее культура и профессионализм продавцов по привлечению, консультированию, удержанию и приращению числа постоянных клиентов.

3. В период кризиса возрастает роль сохранения постоянных клиентов. Результаты исследований показывают, что сокращение коэффициента ухода потребителей «из очереди» на 5% увеличивает прибыль предприятия на 25–85%, а привлечение нового клиента обходится в три–пять раз дороже, чем удержание старого. Маркетологам также отводится важная роль в поиске новых потребителей, новых источников дохода, разработке программ лояльности и других мер по выходу предприятия из финансово-экономического кризиса.

Любой кризис, кроме негативных последствий, имеет положительные моменты. На промышленном рынке происходит так называемый «естественный отбор». На плаву остаются только наиболее жизнеспособные предприятия, проводящие эффективную политику управления ресурсами. Неконкурентоспособные компании уходят с рынка. В борьбе предприятий за выживание в условиях жесткой конкуренции может также произойти снижение цен на некоторые товары и услуги, что, безусловно, тоже является положительным моментом. Пример тому – бензин, земля, недвижимость. Кризис приводит рынки к естественному ценообразованию. Помимо этого происходят общее оздоровление экономики и выход на первый план отечественных производителей.

Прогнозы, касающиеся окончания финансового кризиса, строятся самые разные – от пессимистических до оптимистических. Одни эксперты предрекают серьезнейшие последствия кризиса, другие, напротив, верят в относительно скорое возрождение экономики России, но все аналитики сходятся во мнении, что лето 2010 г. станет пиком кризиса. При благоприятной ситуации к концу года положение дел должно постепенно наладиться. Однако точные прогнозы делать очень трудно, исход будет зависеть от многих факторов и действий всех стран, а также от того, насколько успешно Россия наладит сотрудничество с европейскими и другими государствами.

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, число малых предприятий на 1 января 2008 г. превышало 1 млн 100 тыс. ед., а индивидуальных предпринимателей – 3,4 млн чел. В 2007 г. продолжились тенденции к увеличению объемов оборота и инвестиций в основной

капитал на малых предприятиях. Итоги деятельности субъектов малого предпринимательства за 2007 г. можно рассматривать как положительные. Можно констатировать, что тенденции к росту данного сектора отмечались уже в течение нескольких последних лет. Кроме того, в 2006–2008 гг. была активизирована государственная политика по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив как на федеральном, так и региональном уровнях: принято новое законодательство о развитии малого и среднего предпринимательства, одобрен ряд нормативных актов, направленных на упрощение доступа малых предприятий к финансовой и имущественной поддержке, принимаются определенные меры по устранению административных барьеров. Однако положительные тенденции развития сектора малого предпринимательства могут тормозиться воздействием как общих, так и специфических факторов в экономике зарубежных стран и Российской Федерации.

К общим негативным факторам, оказывающим влияние на деятельность малых предприятий, во-первых, можно отнести снижение ликвидности, неплатежи, низкую инвестиционную активность. К специфическим факторам следует отнести резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым средствам и возможностям инвестирования.

Несмотря на то, что в настоящий момент зависимость от банковского сектора и банковского финансирования малых предприятий в отличие от крупных и средних предприятий выражена меньше, кризис ликвидности в банковском секторе сократит возможности банков в выделении дополнительных кредитов малым предприятиям. Как правило, представители малого бизнеса в меньшей степени пользуются кредитами (по сравнению с более крупными коллегами) для реализации проектов по расширению бизнеса и созданию новых производств. Субъекты малого предпринимательства используют кредиты в основном для пополнения оборотных средств, закупки товаров у крупных производителей, оптовиков. Другими словами, у малого бизнеса велика доля (и потребность) краткосрочных и среднесрочных кредитов. Однако банки, ограниченные в своих ресурсах из-за кризиса, не смогут удовлетворить спрос со стороны малых предприятий на получение таких кредитов. При этом в большей степени влияние банковского кризиса почувствуют на себе малые предприятия, работающие с небольшими региональными банками, которые в настоящий момент испытывают значительные сложности с ликвидностью и уже не имеют возможности предоставлять кредиты субъектам малого предпринимательства.

Кроме того, в условиях дефицита средств филиалы крупных федеральных и региональных банков с большой долей вероятности будут ужесточать требования к заемщикам, в том числе поднимать процентные ставки по кредитам, что приведет к тому, что не все субъекты малого предпринимательства, желающие получить кредит и имеющие соответствующее обеспечение, смогут рассчитывать на его получение.

Во-вторых, необходимо обратить внимание на высокую зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса. Этот фактор заключается в том, что малый бизнес в основном ориентирован на удовлетворение потребностей населения и предприятий, действующих в России. Доля экспортно ориентированных малых предприятий очень низка. Снижение платежеспособного спроса на товары и услуги малых предприятий окажет значительное негативное влияние на деятельность малого бизнеса. Так, сокращение спроса приведет к сокращению оборотных средств, что, в свою очередь, заставит предприятия урезать издержки за счет сокращения объема выпуска продукции, штатов, приостановки проектов развития и расширения деятельности.

В-третьих, для малого бизнеса (особенно в сфере розничной и мелкооптовой торговли, производства строительных материалов) станет нецелесообразным использование при работе с крупными производителями и поставщиками схемы «предоплата за продукцию – отгрузка продукции», поскольку из-за кризиса ликвидности и затруднения доступа к финансовым ресурсам предприятия не будут иметь возможности привлекать заемные средства для закупки необходимых товаров. Это, в свою очередь, приведет к приостановке деятельности отдельных малых предприятий, бизнес-процессы которых основываются на указанной схеме.

В-четвертых, кризисные явления увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. Так, в случае сокращения активности малых предприятий и их спроса на информационные, маркетинговые, образовательные и иные бизнес-услуги, которые предоставляются организациями инфраструктуры поддержки, некоторые организации инфраструктуры могут прекратить свое существование. При этом продолжится деятельность только тех организаций, которые специализируются на предоставлении малым предприятиям финансовых услуг, например, микрофинансовых организаций, венчурных фондов, фондов прямых инвестиций, гарантийных фондов. Возможно, именно эти институты в условиях отсутствия банковского финансирования станут единственным источником заемных денег для малого бизнеса.

В-пятых, кризисные явления могут спровоцировать уход в теневой сектор малых предприятий. В условиях отсутствия средств и платежеспособного спроса субъекты малого предпринимательства будут вынуждены сокращать масштабы деятельности. Чтобы высвободить дополнительные средства, многие предприятия будут минимизировать налоговые поступления, принимать максимальные усилия по экономии издержек, в том числе укрывать собственные доходы. При этом в условиях существующего налогового администрирования возникает и другой риск: на малый бизнес может оказываться излишнее административное давление с целью сохранения существующего уровня налоговых платежей от конкретных предприятий.

В целом можно отметить, что вследствие существования кризисных явлений в экономике субъекты малого предпринимательства будут замораживать все проекты, которые направлены на развитие и расширение (покупка нового оборудования, вложения в инфраструктуру, наем и обучение персонала, освоение новых земельных участков, открытие новых торговых точек, совершенствование методов управления, организации производства и сбыта и т.п.); прикладывать все усилия к сокращению инвестиционных и налоговых расходов; пересматривать методы работы с контрагентами (например, предприятия будут отказываться от предоплаты на покупаемый товар и предъявлять более серьезные требования к покупателям, чтобы избежать возможности неплатежей за отгруженную продукцию); будут наращивать привлечение заемных средств с нелегальных кредитных рынков (от ростовщиков и криминальных кредитных касс – «общаков») и перестанут пользоваться кредитными услугами легального рынка кредитования, поскольку доступ к ним будет ограничен (см. таблицу).

Безусловно, кризис повлияет не на все малые предприятия. Ущерб от экономического кризиса для отдельных субъектов малого предпринимательства будет не очень сильным. К таким предприятиям прежде всего относятся: производящие недорогую продукцию массового спроса и предоставляющие относительно дешевые услуги населению предприятия; производящие товары (услуги) с неэластичным спросом; не использующие в своей работе заемные средства; предприятия, имеющие постоянные и налаженные отношения с банками, которые могут предоставить кредиты в сложный момент; предприятия, имеющие административную поддержку и работающие по государственному или муниципальному заказу.

Кризис может обусловить значительное сужение малого бизнеса, т.е. уход с рынка (прежде всего «в тень») части малых предприятий, вынужденных временно свернуть или полностью прекратить свою легальную хозяйственную деятельность, сокращение численности занятых на малых предприятиях, снижение объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях.

Основные проблемы субъектов малого предпринимательства (МП) в условиях кризиса

Категория субъектов	Проблемные точки
1	*2*
Субъекты МП, которые активно используют заемные средства для производства, оказания услуг	Отсутствие доступа к банковскому финансированию, переоценка залогового обеспечения, ухудшение условий кредитования, проблемы с оборотными средствами, переход к теневому кредитованию в форме нелегальных кредитных услуг ростовщиков и организованных преступных группировок
Субъекты МП, производящие продукцию для средних и крупных предприятий	Снижение спроса на продукцию, риск неплатежей со стороны контрагентов

1	2
Субъекты МП, оказывающие производственные, маркетинговые, кадровые, информационные, консультационные и прочие услуги	Снижение спроса на услуги, риск неплатежей
Субъекты МП, действующие в сфере строительства (производство строительных материалов, выполнение строительных и ремонтных работ)	Снижение спроса на продукцию и услуги, снижение стоимости продукции, тогда как материалы могли быть закуплены по высоким ценам начала – середины года
Субъекты МП, действующие в оптовой и розничной торговле	Повышение стоимости импортной продукции, проблема с оборотными средствами, в среднесрочной перспективе – снижение спроса на продукцию
Субъекты МП, действующие в сфере общественного питания и ресторанном бизнесе	Снижение спроса на продукцию и услуги, снижение рентабельности и ликвидация отдельных предприятий
Субъекты МП, оказывающие услуги в сфере транспорта	Снижение спроса на продукцию и услуги, снижение рентабельности и ликвидация отдельных предприятий
Субъекты МП, работающие по государственному и муниципальному заказу	Снижение объемов заказов в 2009 г., неоплата произведенных работ в 2008 г., повышение конкуренции за государственный и муниципальный заказ
Субъекты МП, реализующие инвестиционные проекты, направленные на модернизацию, расширение производства	Отсутствие финансовых средств для развития, замораживание проектов развития
Все субъекты МП	Административное давление на бизнес, увеличение числа проверок, снижение оборачиваемости капитала, увольнение наемных работников

Основные существующие или возможные проблемы у субъектов малого предпринимательства все-таки носят финансовый характер: отсутствие оборотных средств; доступа к банковским кредитным услугам как для решения проблем с оборотными средствами, так и реализации начатых или намеченных инвестиционных проектов; отсутствие свободного доступа к займам государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства в связи с малыми размерами их финансовых активов и ограниченным бюджетным финансированием этих фондов; снижение спроса на продукцию при неизменном уровне издержек грозит ухудшением показателей оборачиваемости капитала, снижением нормы прибыли и рентабельности бизнеса; риск неплатежей от контрагентов – отказом от работы с некоторыми контрагентами, снижением прибыли, повышением рисков «затоваривания».

Для решения указанных проблем и предотвращения негативного влияния кризисных явлений на деятельность субъектов малого предпри-

нимательства должны быть приняты меры, направленные на создание финансовой базы и снижение издержек малого бизнеса. Возможными мерами, направленными на снижение влияния кризисных явлений на деятельность малых предприятий, могут выступать: меры в области увеличения финансовой имущественной поддержки; меры, направленные на стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий; меры в области информационной поддержки.

Финансовую поддержку малого предпринимательства можно осуществить, увеличив объемы его кредитования по программам государственных банков (например, Внешэкономбанка), а также путем проведения специального конкурса по размещению средств государственного бюджета в негосударственных банках (кредитование частных банков), при этом данные ресурсы негосударственные банки, в свою очередь, должны будут потратить на расширение кредитования малых предприятий.

Еще одной мерой в области финансовой поддержки может стать увеличение финансирования программ поддержки малого предпринимательства, осуществляемого по результатам конкурса по отбору субъектов РФ, бюджетам которых предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства.

Другой действенной мерой в области финансовой поддержки выступает создание новых и расширение действующих гарантийных фондов (фондов поручительств) – специальных некоммерческих фондов, предоставляющих поручительства и залоги за субъектов малого предпринимательства, у которых недостаточно собственного имущества для полноценного обеспечения обязательств по банковским кредитам. Формирование и использование гарантийных фондов направлено на упрощение доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным услугам наиболее надежных кредитных организаций, предъявляющих высокие требования к финансовой прозрачности заемщиков и экономической надежности финансируемых проектов. Опыт создания гарантийных фондов имеется в городах Москве и Санкт-Петербурге, в Ленинградской, Воронежской, Свердловской областях, Республике Удмуртия, Ханты-Мансийском АО и других субъектах Российской Федерации. За счет средств федерального бюджета в 2006–2007 гг. поддержано создание 23 региональных гарантийных фондов с общей капитализацией 3,3 млрд руб. Обеспечены гарантиями кредиты предпринимателей на сумму свыше 5 млрд руб. Необходимо и дальше создавать гарантийные фонды, а также условия для развития действующих фондов.

Из мер в области имущественной поддержки следует отметить снижение ставок по аренде нежилых помещений и земельных участков, находящихся в федеральной, региональной и муниципальной собственности.

Отдельной группой мер являются: стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий и замещение импорта. Здесь нужно обратить внимание на недопустимость снижения объемов федеральных, региональных, муниципальных заказов, предназначенных для малых предприятий. В соответствии с законодательством о размещении государственных и муниципальных заказов государственный заказчик обязан размещать 10–20% государственного заказа исключительно на торгах, проводимых для субъектов малого предпринимательства по отдельной номенклатуре товаров, работ, услуг, утвержденной Постановлением Правительства РФ. При этом стоимость заказа, который размещается на таких торгах, не должна превышать 3 млн руб. на работы и товары и 2 млн руб. на услуги. С целью привлечения малых предприятий к выполнению государственного заказа можно увеличить верхнюю границу, установленную для размера его начальной (максимальной) цены заказов. Это позволит малым предприятиям, работающим по государственным контрактам, получить доступ к дополнительным средствам, которые они могли бы использовать на поддержание и расширение своей деятельности, а также повысит интерес к участию в государственных закупках малых предприятий – потенциальных участников заказа. Кроме того, с целью расширения доступа малых предприятий к государственному заказу можно создавать специальные электронные площадки, которые объединяли бы заказы, предназначенные для малых предприятий и размещаемые различными государственными заказчиками, а также служили бы средством широкого информирования субъектов малого предпринимательства о размещении заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд, в которых участниками размещения заказов являются такие субъекты.

Определенное воздействие на стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий может также оказать использование мер регулирования импорта ввозимых товаров. Такими мерами может стать квотирование, а также введение дополнительных таможенных пошлин на товары, связанные с потреблением (прежде всего, продукты питания).

В условиях кризиса необходимо уделять внимание и осуществлению специальных информационных мероприятий и акций (включая проведение специальных семинаров, конференций, брифингов, размещение информации на сайтах федеральных и региональных органов государственной власти, посвященных вопросам малого предпринимательства), направленных на разъяснение информации об особенностях кризиса; его влиянии на деятельность малых предприятий; особенностях управления в условиях кризиса; дополнительных возможностях доступа малых предприятий к финансовым и имущественным ресурсам.

Меры, направленные на развитие малого предпринимательства в условиях экономического кризиса, можно разделить на три группы: меры

в области налогового регулирования; в области сокращения административных барьеров; в области кадровой поддержки малых предприятий.

Меры в области налогового регулирования могут предполагать предоставление «налоговых каникул» для вновь образованных предприятий и производств, созданных в результате осуществления инвестиций в форме капитальных вложений (например, временное освобождение от налогов на прибыль, имущество, земельного налога предприятий, работающих по общей системе налогообложения, и временное освобождение от уплаты единого налога предприятий, работающих по специальным режимам налогообложения).

С целью высвобождения у малых предприятий дополнительных средств целесообразно сократить общую налоговую нагрузку на малые предприятия за счет снижения отдельных налогов (ЕСН в первую очередь). В целом снижение налогов для малых предприятий послужит стимулом к росту и увеличению производства, а также будет способствовать сокращению теневого сектора.

Кроме того, необходимо продолжить работу по устранению административных барьеров, препятствующих деятельности малых предприятий. Следует рекомендовать ускорить принятие законопроектов, направленных на сокращение давления на бизнес за счет упорядочения государственного и муниципального контроля, замены лицензирования страхованием гражданской ответственности, ограничения внепроцессуальных прав милиции и обеспечения возможности замены обязательной сертификации декларированием соответствия. Прежде всего, требуются дальнейшее упорядочение принципов и регламентация порядка проведения проверок малых предприятий, сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса. Реальные изменения должны произойти не только в идеологии, но и в правоприменительной практике. С целью упорядочения проведения налоговых проверок общий порядок проведения контроля можно распространить и на налоговый контроль.

В части замены обязательной сертификации декларированием принятие соответствующего закона необходимо дополнить практическими шагами по оптимизации данной формы оценки соответствия. В приоритетном порядке необходимо подготовить предложения по существенному сокращению перечня сертифицируемых видов продукции и уточнению единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подлежащей декларированию соответствия.

При этом представляется целесообразным придерживаться целевой установки по сокращению доли видов продукции, подлежащей обязательной сертификации, до 50% в 2009–2010 гг. и установить четкий график по дальнейшему сокращению сферы обязательной сертификации с закреплением конкретных показателей результативности его реализации. Сокраще-

ние издержек на сертификацию[1], которые являются серьезным барьером для малого бизнеса (причем затраты на сертификацию существенно возрастают для продукции высокого передела и инновационных секторов), приведет к увеличению свободных средств предприятий, часть из которых может быть направлена на инвестиции.

Необходимо также упростить доступ малых компаний к электросетям и установить низкие фиксированные цены для подключения к энергомощностям малых предприятий.

Учитывая высвобождение большого количества работников, уволенных со средних и крупных предприятий, можно принять меры по привлечению их на малые предприятия и повысить производительность труда в сегменте малого бизнеса. Определенную роль в этом может сыграть активизация работы государственных и муниципальных служб занятости с конкретными малыми предприятиями по трудоустройству.

В данной статье мы попытались дать рекомендации по выживанию и дальнейшему развитию предприятий в условиях мирового финансово-экономического кризиса, используя доступные инструменты менеджмента и маркетинга. Какие из предложенных рекомендаций больше подходят конкретному предприятию, зависит от особенностей его функционирования в условиях кризиса и «запаса антикризисной прочности».

Повышение конкурентоспособности промышленных компаний посредством оптимизации политики управления материально-производственными запасами

Н.В. Шадрина

В кризисных условиях любая крупная промышленная компания, формируя политику управления запасами, сталкивается с необходимостью оптимизации управления материально-производственными запасами.

Необходимо помнить, что материально-производственные запасы в широком смысле – это материалы, либо ожидающие вступления в производственный процесс, либо необходимые для его нормального хода. При этом материально-производственные запасы создаются для достижения разнообразных целей, определяемых руководством промышленной компании. Но в любом случае, какую бы цель ни преследовало руководство организации, создавая запасы, роль их заключается в том, что они обеспечивают бесперебойный производственный процесс.

[1] По оценкам, основанным на результатах независимых выборочных опросов предприятий и данных Ростехрегулирования, общие расходы предприятий (с дорасчетом по всему кругу) на обязательную сертификацию только в рамках системы ГОСТ Р в 2004 г. составили в абсолютном выражении от 50 до 85 млрд руб.

Как же оптимально управлять материально-производственными запасами? Следует помнить, что оптимальность предполагает минимум совокупных затрат, связанных с созданием и хранением материально-производственных запасов.

Если компания работает с запасом одной номенклатуры (что практически невозможно, но все же крайне редко встречается на практике), все очень просто. Необходимо установить нормы запаса, например, воспользовавшись методами, описанными в работах А.М. Гаджинского, и разработать по критерию минимума совокупных затрат наиболее оптимальную для компании систему контроля состояния запасов, которых в настоящее время известно несколько:

1. Система управления запасами с фиксированным размером заказа. Размер заказа в этой системе – основополагающий параметр, который определяется в первую очередь. Он строго фиксирован и не меняется ни при каких условиях работы системы. Заказ подается в момент, когда текущий запас достигает порогового уровня.

2. Система управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами. В системе с фиксированным интервалом времени между заказами заказы делаются в строго определенные моменты времени через равные интервалы. Поскольку момент заказа заранее определен и неизменен, то постоянно пересчитываемым параметром является объем заказа.

3. Система управления запасами с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня. В данной системе заказы производятся не только в установленные моменты времени, но и при достижении запасом порогового уровня.

4. Система управления запасами «минимум–максимум». В данной системе заказы производятся только при условии, что уровень запаса в момент планового заказа равен или меньше некоторого постоянного минимального уровня запаса. Размер заказа рассчитывается так, чтобы поставка пополнила запасы до максимально желательного уровня[1].

С расчетными параметрами данных систем можно познакомиться в работах А.М. Гаджинского, В.И. Сергеева, Ю.М. Неруша, Дж.Р. Стока и Д.М. Ламберта и других специалистов в области логистического управления потоковыми процессами. Но, как было отмечено выше, данные системы приемлемы только для работы с однономенклатурными запасами, в чем и заключается непригодность их использования промышленными компаниями, поскольку они работают с целой гаммой материально-производственных запасов.

Конечно, вполне можно для каждого отдельного материала или ресурса определять оптимальный размер заказа для формирования запаса, пользуясь одной из систем, но ни одна из промышленных компаний не пойдет

[1] Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под ред. В.И. Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 517–533.

на это и будет права, потому что это нерационально и неоправданно затратное «мероприятие» в плане человеческих, временных ресурсов и как следствие – денежных.

Тогда как же управлять многономенклатурными материально-производственными запасами? Дать однозначного ответа на данный вопрос в принципе невозможно, потому что каждая промышленная компания имеет свои специфические особенности в плане производственного процесса и то, что будет приемлемо для одной компании, окажется абсолютно неприемлемым для другой. К тому же «гамма» запасов промышленной компании очень разнообразна, это сотни, а в некоторых случаях и тысячи наименований сырья и материалов. Поэтому для оптимизации политики управления материально-производственными запасами необходимо выявлять пути, которые для каждой конкретной организации будут своими.

Что для определения таких путей необходимо сделать в пределах промышленных компаний?

Во-первых, необходимо обязательно анализировать состояние материально-производственных запасов в динамике минимум за три года для выявления уровней образовавшихся запасов. Для облегчения выполнения данной задачи можно сгруппировать запасы в номенклатурные группы товарно-материальных ценностей, находящихся в запасах: сырье, материалы собственного производства, топливо, тара, запасные части, строительные материалы, инвентарь, спецодежда, металлолом от неликвидных товарно-материальных ценностей и т.п.

Если по результатам проведенного анализа было выявлено, что в организации каждый год образуются неликвидные товарно-материальные ценности, находящиеся в запасе, то в связи с их увеличением повышаются и затраты, связанные с их хранением. Таким образом, оборотный капитал компании отвлечен на затраты, связанные с содержанием невостребованного запаса. Большинство промышленных компаний для ускорения процесса высвобождения оборотных средств перераспределяет невостребованные материалы между филиалами либо пытается реализовать их через крупные посреднические фирмы с небольшой уценкой, порядка 10%. Такая система реализации неликвидных материалов не дает большого и быстрого эффекта, потому что торговые посреднические фирмы сами полны аналогичными товарно-материальными ценностями и их задача реализовать свои материалы. Поэтому неликвидные товарно-материальные ценности, не реализованные филиалами и посредническими фирмами, списываются или, например, отгружаются на металлолом. Таким путем проходит бо̀льшая часть неликвидных материалов.

Поскольку крупные промышленные компании, как правило, имеют в собственности складские хозяйства, постольку для ускорения реализации неликвидных товарно-материальных ценностей можно организовать розничную сеть путем создания многономенклатурного магазина, выделив под него один из складов. А так как рядом с промышленными организа-

циями находятся застройки сельского либо пригородного характера, можно предположить, что товары по очень сниженным ценам (порядка 40–50%) привлекут покупателя именно этого сектора, к тому же организации и фирмы, находящиеся рядом, также должны заинтересоваться ценами ниже рыночных.

Если говорить о затратах, связанных с организаций и обслуживанием магазина, то они не так существенны, как предполагаемые прибыли. А срок окупаемости составит порядка 6–8 месяцев. Поскольку неликвиды образуются, как правило, каждый год, магазин может функционировать постоянно. При этом высвободившиеся средства можно использовать на аварийные потребности и не искать дополнительный источник финансирования.

Работа над внедрением данного мероприятия по оптимизации политики управления запасами потребует тщательной подготовки, хорошего планирования, добросовестной работы и т.д., что обеспечит сведение риска к минимуму.

Подобным образом и для каждой другой номенклатурной группы можно найти свой путь оптимизации запасов.

Во-вторых, для выявления причин образования высоких уровней материально-производственных запасов и замедления их оборачиваемости необходимо проводить факторный анализ. Без всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о причинах, повлиявших на образование запасов, и принять меры для их устранения, тем самым оптимизируя уровень запасов.

В-третьих, в том случае, если выявить причины невозможно в связи с теми или иными обстоятельствами, действенным инструментом оптимизации управления запасами могут стать *ABC*-анализ (для выявления наиболее значимых запасов с точки зрения стоимости их создания и содержания) и *XYZ*-анализ (для выявления скорости потребления материально-производственных запасов). Методики проведения данных анализов достаточно глубоко разработаны и описаны практически в каждой работе, посвященной управлению запасами. Результатом анализа является группировка запасов на девять групп: *AX*, *AY*, *AZ*, *BX*, *BY*, *BZ*, *CX*, *CY*, *CZ*, в отношении каждой из которых можно предпринять соответствующие меры по оптимизации запасов.

Предположим, по результатам проведенного анализа было выявлено, что группа *BY* включает в себя номенклатурную группу «запасные части». Эта группа имеет среднюю стоимость содержания в запасах и явно выраженные тенденции изменения характеристик потребления. В отношении этой группы необходимо оптимизировать размер заказа для формирования запаса.

Но прежде чем приступить к оптимизации размера заказа запасных частей, необходимо определить, какую именно роль они играют в производственном процессе, поскольку их отсутствие может привести к его

остановке. Например, можно запасные части разделить на три группы по степени важности участия в производственном процессе.

К первой группе стоит отнести запасные части, отсутствие которых приведет к остановке основного процесса производства и большим затратам. Поскольку остановка технологического оборудования, где применяются данные запасные части, приведет к остановке всей технологической цепочки по выпуску продукции, постольку оптимизация уровня запасов запасных частей этой группы создаст риск потерь при их отсутствии.

Во вторую группу можно включить детали, отсутствие которых значительно снизит продуктивность основного процесса, но не остановит выпуск продукции.

В третью же группу следует включить детали, выход из строя которых окажет незначительное или нулевое воздействие на все производство и без которых можно обходиться длительное время[2].

Поскольку отсутствие запасных частей второй и третьей групп не приведет к остановке производственного процесса, постольку именно в отношении данных двух групп можно спрогнозировать оптимальный размер заказа для формирования запаса на будущий период. Одним из наиболее простых экономико-математических методов определения размера запаса является метод экстраполяции, который позволяет перенести темпы, сложившиеся в образовании запасов в прошлом, на будущее. Например, имея информацию о размере запасов за прошедшие четыре периода, можно определить размер запасов на предстоящий пятый период.

Таким образом, можно оптимизировать размер заказа для формирования запаса и, как следствие, – затраты по организации закупочных процессов.

Не стоит бояться риска, потому что оптимальность заказа подразумевает не минимальность размера запаса, а именно расходов, связанных с их созданием и содержанием, поэтому некоторый резерв запаса всегда будет в наличии.

И для остальных восьми групп можно найти свой путь оптимизации (вплоть до исключения запасов), надо только искать, пробовать (только не с теми запасами, без наличия которых произойдет остановка производства), ошибаться и снова искать и пробовать.

Таким образом, нахождение путей оптимизации управления запасами позволит промышленной компании освободить замороженные денежные средства, направить их на другие цели, сократить расходы на содержание складов, где хранятся запасы, избавиться от риска порчи, хищения и т.д.

И всегда надо помнить: то, что приемлемо для одной компании, может быть абсолютно неприемлемым для другой, и кто ищет путь, тот всегда его найдет.

---

[2] *Шрайбфедер Дж.* Эффективное управление запасами. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 72.

Российско-турецкое сотрудничество в энергетической сфере (на примере ОАО «Газпром»)

Ю.А. Шашкин

Нефтегазовая промышленность имеет большое значение для экономики любой страны. Во-первых, эти энергоресурсы являются основным сырьем для многих отраслей. Во-вторых, это одна из важнейших статей экспорта во многих странах, имеющих ее в запасах. В России нефтегазовая промышленность вместе с другими энергообеспечивающими отраслями является базисом всей экономики. Продукция нефтегазовой промышленности продолжает оставаться основным источником валютных поступлений. Экспорт нефти и газа составляет в России свыше 40% в общем объеме экспорта страны[1].

Особняком в реализации нефти и газа в России на сегодняшний день, безусловно, стоит государственная компания ОАО «Газпром».

ОАО «Газпром» – глобальная энергетическая компания Российской Федерации. Основные направления деятельности – геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа и других углеводородов, а также производство и сбыт электрической и тепловой энергии. Государство является собственником контрольного пакета акций ОАО «Газпром» – 50,002%.

Стратегической целью является лидерство ОАО «Газпром» среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, диверсификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок.

Группа «Газпром» является крупнейшей компанией мира по величине запасов природного газа. По состоянию на 31 декабря 2008 г. запасы газа группы по категориям А+В+С1 оценивались в 33,1 трлн куб. м. По международным стандартам *PRMS* доказанные и вероятные запасы углеводородов группы оценены в 27,3 млрд тут., стоимость запасов – 230,1 млрд долл. США.

По объемам добычи газа группа «Газпром», на долю которой приходится 17% мировой добычи, является лидером среди нефтегазовых компаний мира. В 2008 г. группой добыто 549,7 млрд куб. м газа.

ОАО «Газпром» владеет крупнейшей в мире газотранспортной системой, способной бесперебойно транспортировать газ на дальние расстояния потребителям Российской Федерации и за рубеж. Протяженность магистральных газопроводов ОАО «Газпром» составляет 159,5 тыс. км. На обслуживании 165 дочерних газораспределительных организаций ОАО «Газпром» находится 445,3 тыс. км распределительных газопроводов, обеспечивающих транспортировку 164,3 млрд куб. м природного газа.

[1] По данным официального сайта Федеральной таможенной службы. URL: http://www.customs.ru

ОАО «Газпром» экспортирует газ в страны ближнего и дальнего зарубежья, продолжает укреплять свои позиции на традиционных зарубежных рынках. В 2008 г. объем продаж в страны дальнего зарубежья достиг 184,4 млрд куб. м, в страны СНГ и Балтии – 96,5 млрд куб. м.

Одной из стратегических целей ОАО «Газпром» является повышение надежности поставок газа европейским потребителям. С этой целью ОАО «Газпром» является инициатором реализации новых газотранспортных проектов «Северный поток» и «Южный поток», которые позволят не только диверсифицировать маршруты экспорта российского газа, но и обеспечить дополнительные возможности для увеличения экспорта газа.

Продолжается подготовка к реализации проекта освоения Штокмановского месторождения на шельфе Баренцева моря, которое станет ресурсной базой для экспорта российского газа в Европу через «Северный поток».

ОАО «Газпром» реализует поэтапную стратегию наращивания своего присутствия на рынке сжиженного природного газа (далее – СПГ). Это позволяет расширять географию деятельности компании. В 2005 г. ОАО «Газпром» осуществило первые поставки СПГ в США, в 2006 г. – в Великобританию, Японию и Южную Корею. Вхождение ОАО «Газпром» в проект «Сахалин-2» дает мощный импульс для завершения масштабного проекта в области поставок энергоносителей в страны АТР и Северной Америки. В феврале 2009 г. на Сахалине начал работу первый в России завод СПГ.

Развитие нефтяного бизнеса и конкурентное присутствие в секторе электроэнергетики – стратегические задачи ОАО «Газпром» на пути становления лидером среди глобальных энергетических компаний.

Стратегия развития нефтяного бизнеса предусматривает рост годовой добычи нефти до 90–100 млн т к 2020 г. Планируется выйти на этот уровень за счет поэтапного вовлечения в эксплуатацию всех разведанных месторождений ОАО «Газпромнефть» и других компаний группы «Газпром», а также приобретения новых лицензий.

Средняя капитализация ОАО «Газпром» в 2008 г. снизилась на 7% и составила 241,1 млрд долл. США (259 млрд долл. США – в 2007 г.). Несмотря на падение капитализации, ОАО «Газпром» в этот период занимало лидирующее место по уровню рыночной капитализации среди европейских компаний и входило в десятку крупнейших энергетических компаний мира по данному показателю[2].

Внешние рынки потребляют около 40% поставок газа ОАО «Газпром». Таким образом, соотношение внутрироссийского и внешних рынков свидетельствует о том, что ОАО «Газпром», сохраняющее лидирующие позиции на традиционных рынках (в Европе, СНГ и России), принадлежит к разряду глобальных компаний.

---

[2] По данным официального сайта ОАО «Газпром». URL: http://www.gazprom.ru

Довольно интересным и перспективным предполагается сотрудничество ОАО «Газпром» с нефтегазовыми компаниями Турецкой Республики.

Российско-турецкое сотрудничество в газовой сфере началось в 1984 г., когда между правительствами Турецкой Республики и СССР было подписано Соглашение о поставках природного газа в Турцию.

В декабре 2004 г. ОАО «Газпром» и турецкая трубопроводная компания *Botas* подписали Меморандум о развитии сотрудничества в газовой сфере. Документ предусматривает возможность поставок газа ОАО «Газпром» в Турцию напрямую или через дочерние компании вплоть до конечных потребителей, а также участие в проектах по газификации, газораспределению, развитию мощностей подземного хранения газа и газоэнергетических мощностей на территории Турции.

В 2009 г. ОАО «Газпром» экспортировало в Турцию 19,8 млрд куб. м природного газа, который поступал по двум направлениям: Трансбалканскому газопроводу и газопроводу «Голубой поток». Турция стала второй страной по объемам закупки российского газа после Германии. Поставки российского газа в Турцию растут самыми быстрыми темпами[3].

Стоит отметить, что активно продолжается сотрудничество России и Турции в реализации проекта «Южный поток», который направлен на укрепление энергетической безопасности Европы. Это очередной шаг в реализации стратегии ОАО «Газпром» по диверсификации маршрутов поставок российского природного газа.

В средне- и долгосрочной перспективе потребление газа в ЕС будет возрастать. К 2020–2025 гг. Европе дополнительно понадобится около 200 млрд куб. м газа в год. Страны, которые ранее не потребляли газ в больших объемах для промышленных нужд, скорее всего будут ориентировать свои экономики на его использование, так как уголь, мазут и атомная энергетика существенно уступают газу по экологичности.

Основной целью проекта «Южный поток» является удовлетворение дополнительного спроса на природный газ в Европе. ОАО «Газпром» поддерживает точку зрения ЕС, что так называемый «южный коридор» имеет растущее значение для европейского газового рынка.

7 августа 2009 г. в рамках визита премьера России В. Путина в Анкару Турция дала согласие на строительство газопровода «Южный поток» в своих территориальных водах в Черном море. Российские специалисты уже могут приступить к исследованию дна Черного моря. Газопровод «Южный поток» пройдет по черноморскому дну из Новороссийска в болгарский порт Варна. Затем две его ветви, минуя Балканский полуостров, дойдут до Италии и Австрии. Согласно планам проект с пропускной способностью 63 млрд куб. м газа в год должен вступить в строй к 2013 г.[4]

---

[3] По данным официального сайта ОАО «Газпром». URL: http://www.gazprom.ru

[4] *Сидибе П.* В направлении «Южного потока» // Российская газета. 2009. № 5039 (215). С. 3.

ОАО «Газпром» уже завершило экологическую экспертизу турецкого участка магистрали, а геологические и сейсмические исследования проведены на 85–90%. ОАО «Газпром» планирует в текущем 2010 г. поставить в Турцию 30 млрд куб. м газа против 19 млрд куб. м в 2009 г., при этом Стамбул может сокращать отбор газа без санкций, сообщает корпоративный журнал российского холдинга. Таким образом, поставки могут возрасти в 1,5 раза.

Отмечается, что с учетом влияния последствий кризиса на экономику Турции определены минимальные объемы закупки турецкой стороной «голубого топлива», а также предусмотрено право турецкой компании *Botas* сокращать отбор газа, поступающего по морскому газопроводу, до 75% без санкций со стороны ОАО «Газпром»[5].

Следует отметить, что поставки российского газа в Турцию в прошлом стабильно увеличивались, благодаря чему с 2007 г. страна заняла второе место в списке крупнейших зарубежных потребителей ОАО «Газпром», обогнав по объемам закупок Италию и уступив лишь Германии.

Возможность снижения цены на поставляемый в Турцию российский газ находится в стадии обсуждения, сообщил 18 февраля 2010 г. вице-премьер РФ И. Сечин, прибывший в Стамбул с двухдневной рабочей поездкой.

Он отметил, что этот вопрос обсуждается и ОАО «Газпром» с пониманием относится к соответствующим просьбам Турции.

В прошлом году, после подписания межправительственного протокола о сотрудничестве в газовой сфере между Россией и Турцией, турецкие СМИ писали, что на его основании Турция может добиться более выгодных условий поставок российского газа. По данным газеты *Sabah*, в соответствии с положениями соглашения турецкая государственная трубопроводная монополия *Botas* собиралась начать с ОАО «Газпром» переговоры о снижении цены на газ. Кроме того, говорилось о возможном пересмотре пункта контракта, основанного на принципе *take or pay* (бери или плати), согласно которому турецкая сторона должна платить за законтрактованный, но невыбранный газ. В прошлом году Турция могла не выбрать около 2 млрд куб. м газа.

10 мая 2010 г. российский Газпром и *Botas* договорились о новой формуле цены на поставляемый в Турцию природный газ из России в меморандуме, предусматривающем снижение цены на газ минимум на 10%, сообщает в понедельник газета *Sabah*.

Глава ОАО «Газпром» А. Миллер сообщил, что газовый холдинг планирует заключать новые контракты на поставку газа Турции с условием запрета реэкспорта. А. Миллер отмечал, что Турция вышла на второе

[5] Газета «Известия». URL: http://www.izvestia.ru/news/news240649

место после Германии по потреблению российского газа и ставит вопрос об увеличении объемов закупок. С этим связано обсуждение реализации проекта газопровода «Голубой поток–2», который также позволит Турции стать транзитной страной для поставок газа в Израиль.

Корпоративный журнал ОАО «Газпром» сообщает, что в ходе переговоров холдинга и *Botas* о проекте «Голубой поток–2» с продолжением до Израиля турецкая сторона выразила заинтересованность в резервировании части мощностей предполагаемого трубопровода под поставки газа на турецкий рынок. Группа «Газпром», кроме того, рассчитывает получить прямой выход примерно на 20% конечных потребителей турецкого рынка газа.

В начале 2009 г. Россия и Турция реанимировали проект по расширению газопровода «Голубой поток» по дну Черного моря в обход Украины. Стороны начали проработку проекта третьей нитки газопровода.

Руководство Турции поддержало реализацию проекта «Голубой поток–2», который пройдет третьей веткой параллельно двум веткам действующего «Голубого потока».

Как предполагается, значительный вклад в продвижение данного проекта внес Израиль. В этой стране практически отсутствуют сколько-нибудь значительные запасы нефтегазовых ресурсов. Лишь в последние годы получены обнадеживающие результаты разведочного бурения на нефть и газ на шельфе Средиземного моря. Свои растущие потребности в энергетическом сырье Израиль на 90% обеспечивает импортом.

Анкара обратилась с просьбой предусмотреть при строительстве ветки объемы для турецких потребителей. Турция после 2015 г. хотела бы покупать новые объемы российского газа, в частности, по «Голубому потоку–2». Этот вопрос, безусловно, будет обсуждаться с турецкой стороной на корпоративном уровне, а ОАО «Газпром» должно выйти с инициативой довести этот проект до базовых документов.

Проект «Голубой поток–2» предусматривает строительство новой нитки газопровода параллельно с уже действующим «Голубым потоком», газотранспортной инфраструктуры на территории Турции и далее – морского газопровода в направлении Израиля. Мощность нового газопровода и сроки его строительства пока не уточнялись, но следует отметить, что осуществление проекта «Голубой поток–2» имеет во многом политическую подоплеку.

Россия и Турция перестали обсуждать вопрос о расширении газопровода два года назад, когда родился альтернативный проект «Южный поток». А Турция к тому же стала одним из участников европейского проекта *Nabucco*.

Вновь о проекте «Голубой поток–2» стороны заговорили в начале 2009 г. в ходе российско-украинской газовой войны – тогда же Турция в рамках

собственных дискуссий с Европейским союзом пригрозила выйти из *Nabucco*. Официальное объявление о возобновлении проекта «Голубой поток–2» появилось в разгар нового газового конфликта России, Украины и Европы.

ОАО «Газпром», безусловно, стремится укрепить позиции в странах Средней Азии и Ближнего Востока прежде, чем туда поступит газ из Ирана и Ирака. Однако Анкара и сама хочет стать энергетическим турникетом. Турция стремится проводить независимую политику и, скорее всего, попытается использовать новый проект для давления на Европейский союз.

Безусловно, Российское государство должно изыскать возможности и оказать поддержку ОАО «Газпром», если этого потребует ситуация.

Однако решение этих задач связано с большими трудностями. Несколько крупнейших месторождений ОАО «Газпром», в том числе Уренгойское и Ямбургское, на которых добывается около 70% всего российского газа, вступают в стадию падающей добычи. За исключением Заполярного месторождения не планируется реальный ввод в эксплуатацию новых крупных месторождений, способных обеспечить восполнение промышленных запасов газа. Решение этой задачи требует десятков миллиардов долларов. Но даже выполнение задачи поддержания добычи требует от ОАО «Газпром» ежегодно до 2015 г. инвестиций в размере не менее 6 млрд долл. США. Для того чтобы ежегодно восстанавливать запасы газа на 600 млрд куб. м, затраты на геологоразведку должны составлять не менее 500 млн долл. в год. Поэтому решение Правительства РФ оказать поддержку ОАО «Газпром» в реализации проекта «Голубой поток–2» очень актуально.

Существуют и другие проблемы, которые могут осложнить строительство газопровода «Голубой поток–2». Например, пока неясно, каким маршрутом пройдет подводный газопровод из Турции в Израиль, удастся ли договориться с расположенными рядом недружественными Тель-Авиву Сирией и Ливаном.

Выгоден этот проект и для Турции – увеличатся ее доходы от транзита, и не исключено, что на этот раз ее требования (она выдвигает их не только перед Россией, но и перед другими странами), касающиеся определения цен и некоторых других моментов, связанных с признанием ее прав в качестве самостоятельного субъекта при распределении поступающих в ее распоряжение потоков энергосырья, смогут быть в той или иной степени учтены. Помимо этого выполнение данного проекта связывается с осуществлением инфраструктурного строительства, включающего трубопроводы, газохранилища, терминалы и другие важные объекты. Соглашение о строительстве «Голубого потока–2» создает благоприятные возможности для продолжения и расширения деятельности турецких частных предприятий, действующих в Израиле. Можно упомянуть, например, ту-

рецкий холдинг *Zorlu*, специалисты которого заняты переоборудованием нескольких электростанций в Израиле для работы на природном газе[6].

Если в конечном итоге проект «Голубой поток–2» будет выполнен, это станет крупным международным событием как с точки зрения развития регионального сотрудничества, так и сотрудничества между Россией и Турцией, для которых он явится первым совместным проектом, осуществленным для третьей страны.

Но и это далеко не последний проект выхода ОАО «Газпром» на турецкий нефтегазовый рынок. В августе 2009 г. ОАО «Газпром» приобрело контрольный пакет акций *Bosphorus Gas Corporation* в надежде на увеличение своего присутствия на рынке Турции.

Bosphorus Gaz Corporation занимается продажей газа конечным потребителям страны, планируя увеличить объемы в полтора раза. Более того, именно *Bosphorus Gaz* должна стать основной структурой монополии для работы на рынке Турции в ходе его либерализации, в том числе в ходе приватизации газораспределительных сетей страны.

19 августа 2009 г. дочерняя структура ОАО «Газпром» *Gazprom Germania ZMB GmbH* (далее – *ZMB*) сообщила, что в конце 2010 г. увеличит свою долю в *Bosphorus Gaz Corporation A.S.* с 40 до 51%, а в перспективе – до 71%.

Bosphorus Gaz Corporation была зарегистрирована в Стамбуле в 2003 г. – сразу после запуска газопровода «Голубой поток» между Россией и Турцией. В 2004 г. *ZMB* вошла в состав акционеров компании. По данным *ZMB*, 59% *Bosphorus Gaz* принадлежит *Tur Enerji AS*. Компания занимает 3% на газовом рынке Турции.

После появления *ZMB* в списке акционеров компании в 2005 г. *Bosphorus Gaz* выиграла тендер на перепродажу части объемов газа, закупаемых турецкой госкомпанией *Botas* у ОАО «Газпром». *Bosphorus Gaz* получила право ежегодно продавать 750 млн куб. м газа конечным потребителям Турции до 2021 г. В первом полугодии *Bosphorus Gaz* продала на турецком рынке около 300 млн куб. м газа – в основном крупным промышленным клиентам и предприятиям электроэнергетики[7].

Bosphorus Gaz должна стать важным «игроком» российской монополии на турецком внутреннем рынке: компания будет расширять объем продаж, рассматривать различные варианты участия в приватизации газораспределительных сетей и строительстве подземных хранилищ газа в Турции.

В условиях превращения Турции в крупнейший мировой «газовый мост» ОАО «Газпром» необходимо иметь здесь свои компании. ОАО «Газпром» давно пыталось закрепиться на внутреннем рынке Турции, но это

---

[6] *Уразова Е.И.* Перспективы проекта газопровода «Голубой поток–2». URL: http://www.iimes.ru/rus/stat/2009/18-06-096.htm

[7] По данным официального сайта *Bosphorus Gaz Corporation*. URL: http://www.bosphorusgaz.com

было очень трудно. У *Bosphorus Gaz*, которая с момента ее создания была близка к ОАО «Газпром», такая возможность есть, а капитала не хватает. Поэтому сделка оказалась взаимовыгодной. Бо̀льшая часть Турции не газифицирована, и эта ситуация должна измениться в ближайшее время. Турция планирует строить газопроводную систему, и *Botas* намерен продавать свою долю на внутреннем рынке. Теперь у ОАО «Газпром» появляется возможность участвовать в этих процессах.

Кроме того, ОАО «Газпром» рассматривает еще несколько вариантов работы на розничном рынке газа в Турции, сообщил 7 мая 2010 г. глава Минэнерго России С. Шматко в интервью турецком агентству *Cihan NA*.

По его словам, это может быть как покупка газораспределительной сети, так и участие в строительстве подземного хранилища газа (далее – ПХГ) в Турции.

«Мы получаем информацию, например, о готовящейся продаже газораспределительной сети в Стамбуле. Есть другие проекты – по сооружению ПХГ и т.д. По каким-то проектам мы еще теснее сотрудничаем, например, по развитию газовой инфраструктуры. Вопрос по выходу на газораспределительный рынок с целью покупки сетей очень интересен, но здесь нам очень важны стабильность и серьезность намерений провести либерализацию работы розничного рынка газа в Турции. В настоящее время обсуждается несколько такого рода проектов», – сообщил министр. Группа «Газпром» рассчитывает получить прямой выход примерно на 20% конечных потребителей турецкого рынка газа.

Хочется отметить, что дальнейшее продвижение на нефтегазовый рынок Турции должно стать одной из приоритетных задач для России и для ОАО «Газпром» в частности. Данный рынок, безусловно, является очень перспективным в будущем, поэтому важно не упустить момент для расширения на нем своего влияния.

Таким образом, основными рекомендациями по наращиванию сотрудничества России и Турции в нефтегазовой сфере являются:

- совместное участие России и Турции в реализации проекта «Южный поток»;
- увеличение ОАО «Газпром» поставок энергоносителей потребителям Турции путем дальнейшей доработки и реализации проекта «Голубой поток–2»;
- получение права выхода на розничный рынок Турции за счет покупки ОАО «Газпром» газораспределительной сети и (или) участия в строительстве подземного хранилища газа, а также путем поглощения и слияния с национальными нефтегазовыми компаниями;
- выполнение подрядов на сооружение энергетических объектов;
- многоплановое участие России в развитии газовой инфраструктуры Турции.

К.О. Шаяхметова

Все явления среды, события, процессы в окружающем нас мире всех масштабов сопряжены с рисками. Риски сопутствовали, окружали и окружают деятельность человека, его жизнь, его существование во времени и пространстве, в окружающей среде и его организме, в семейных отношениях и политике, в общественных движениях и технологических процессах постоянно и повсеместно. Риски могут угрожать извне, из окружающей среды, а могут формироваться внутри объекта или процесса. Риски присущи как хаотическим системам, так и системам упорядоченным, неравновесным и равновесным.

Всеобщее, неограниченное во времени и пространстве распространение рисков предопределило повышенное внимание к ним представителей практически всех наук, сфер деятельности, многочисленных специалистов. А это, в свою очередь, послужило основой и причиной множественных подходов к трактовкам самого понятия «риск». Вариации при этом очень значительны – от попыток сформулировать по возможности общее, всеобъемлющее определение, в большей или меньшей степени пригодное для идентификации любых видов и проявлений рисков, до специализированных формулировок рисков, нацеленных на конкретные, достаточно узкие сферы их формирования и реализации. В зависимости от науки, направления человеческой деятельности, среды, даже от жизненных ценностей отдельной личности понятия категории риска, а соответственно и определения его значительно варьируются.

Анализируя многочисленные и разнообразные трактовки понятия «риск», формулируемые различными школами, можно выделить следующие базовые варианты. Достаточно часто риск определяется как конкретная опасность, как угроза наступления каких-либо неблагоприятных, нежелательных событий, негативных последствий собственных или чьих-либо действий. Например, риск как опасность непредвиденных изменений, потерь при наступлении определенных событий, как возможная опасность потерь[1].

Еще одна трактовка риска, которую можно отнести к основным, базовым, – это неопределенность, т.е. трудность предвидения, прогноза исполнения наблюдаемого или управляемого процесса как по сценарию, так и по результату. Это такие определения риска, как неопределенность будущего, как неопределенность, связанная с некоторым событием, неопределенность, связанная с событиями, которые трудно или невозможно предвидеть, как степень неопределенности результата[2].

---

[1] АФН. Этапы капитализации страховых организаций // Рынок страхования. 2006. № 3. С. 32.
[2] *Вальравен К.Д.* Управление рисками коммерческого банка. М.: ИЭР Мирового банка, 1992. С. 11.

Довольно часто риск ассоциируется с неизвестностью, естественной или искусственной (секретность, зарегулированность, непрофессионализм) недостаточностью информации об исходных условиях, процессе, окружающей среде, потенциальном результате. Содержание риска также порой сводят к неисполнимости, к несоблюдению запланированного сценария процесса или ожидаемого его результата. К определениям риска этого типа можно отнести его трактовку как отклонение действительных данных от оценки сегодняшнего состояния и будущего развития[3].

Многие школы риск-менеджмента относятся к риску как к возможности, вероятности наступления чего-либо негативного, опасного, несущего угрозу. В этом случае трактовки рисков варьируются очень широко от общих до достаточно специализированных, конкретных. Это и вероятность потерь банком части своих средств, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления запланированных финансовых операций, и возможность случайного негативного изменения в связи с неопределенностью будущей ситуации, и отклонения реальных событий от ожидаемых ранее или средних значений, и потенциальная возможность наступления нежелательного события и т.д.[4]

К числу наиболее древних подходов к понятию риска можно отнести вариативность, т.е. наличие ряда параллельных сценариев возможного развития процесса и реализации проекта, обусловленную часто на первый взгляд внешне малозначимыми, но вместе с тем реально определяющими конкретный вариант осуществления сценария исходными факторами. Отмечен и ряд специфических определений, в принципе логично характеризующих категорию риска. Например, стоимостное выражение вероятности события, ведущего к потерям, или переходная область между порядком и хаосом, недостаточность надежности и устойчивости; событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском; действие в расчете на счастливый, благоприятный исход и в том числе оборотная сторона свободы предпринимательства, плата за возможность в будущем получать доход, за экономическую свободу деятельности предпринимателя.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что в зависимости от школы, науки, среды, отрасли предпринимательства, направления деятельности и даже позиции отдельной личности трактовки понятия «риск», а соответственно, и определения этой категории могут значительно варьироваться. Анализируя позиции школ риск-менеджмента, отраженные в современной экономической литературе, риск можно охарактеризовать как наличие определенной опасности, как вероятность ненаступления ожидаемого события или наступления чего-либо негативного, нежелательного, такого, как неизвестность, недостаток необходимой

---

[3] Банковские риски: Учеб. пособие / Под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. М.: КноРус, 2008. С. 26.
[4] *Беляков А.В.* Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования. М.: БДЦ-пресс, 2004. С. 18.

информации об условиях и ходе реализации проекта, как вариативность управляемого процесса, а часто и как определенное поведение в конкретных нестабильных ситуациях, как характеристика политики, иногда даже как черта характера человека, образ его жизни и т.д. Свои вклады в познание сущности риска и выработку основ управления рисками внесли представители различных наук – военных, технических, естественных, социальных, информационных, математических и особенно экономических. С точки зрения экономики сущность риска часто смешивается с его последствиями и о риске говорят как об упущенной выгоде, косвенном (побочном) финансовом ущербе, незапланированных затратах и об иных, по сути, финансовых результатах риска[5].

Очевидно, такие разноплановые подходы может частично сбалансировать комплексная трактовка понятия «риск», рассматривающая его как структурированную категорию, включающую в качестве компонентов наиболее общие схемы формирования, реализации и проявления рисков. С этих позиций вполне логичным представляется следующее определение. Риск – это порождаемая неопределенностью проявлений агрессивных факторов внешних и внутренних сред возможность отклонения реального протекания управляемого (наблюдаемого) процесса от предполагаемого сценария и в итоге – от ожидаемого результата (цели).

Столь сложно структурированное многокомпонентное выражение сущности категории риск для оперативного использования в научных статьях, дискуссиях, выступлениях, аналитических обзорах требует определенной конкретизации и концентрированности. Компоненты базовой трактовки категории риск обладают определенной иерархией по их значимости и функциональности. Наиболее логично и востребованно подходить к сущности риска с позиции неопределенности. Риск при этом трактуется как более или менее ярко выраженная неуверенность в том, что управляемый (наблюдаемый) процесс пройдет по предполагаемому сценарию и приведет к ожидаемым результатам.

Из этих определений (и общего, и концентрированного), в целом соответствующих позициям различных школ риск-менеджмента, можно сделать целый ряд заключений, касающихся и природы, и содержания, и структуры концепции риска, не нашедших пока широкого распространения. При этом многие подходы, методики и инструменты управления рисками приобретают особый, эксклюзивный, но и более адекватный характер, и сфера риск-менеджмента адекватно расширяется и диверсифицируется.

Немаловажно и то, что это дает возможность формирования эшелонированных, комплексных схем управления рисками и по направлениям, и по инструментам.

---

[5] *Станиславчик Е.Н.* Риск-менеджмент на предприятии: теория и практика. М.: Ось-89, 2002. С. 29.

Так, неуверенность может формироваться целым рядом сфер, концентрирующих как факторы, так и последствия рисков, к которым относятся:

- агрессивные факторы окружающей среды (соответственно среды рассматриваются как более или менее подвижные, взаимосвязанные, неопределенные);
- особенности управляемого или наблюдаемого процесса (предполагается, что процессы могут быть более или менее стабильными, стандартными, более или менее сложными, многовариантными, более или менее информационно обеспеченными);
- специфика объекта управления (сферы их деятельности, организационные структуры, политика, корпоративная культура и иные характеристики могут значительно различаться по стабильности, адекватности, агрессивности);
- отличительные характеристики субъектов управления.

Очень важным положением, вытекающим из приведенных выше определений риска, является разделение сфер концентрации рисков. Риски могут проецироваться либо на самом процессе, либо на его результате, и, соответственно, можно выделить и обозначить две стороны риска. Первая – это так называемая факторная сторона риска, связанная с отклонениями управляемого или наблюдаемого процесса от предполагаемого сценария его развития. Вторая трактуется как результативная сторона риска и приводит к несовпадению планируемых и реальных результатов процесса, выходных и ожидаемых параметров и состояния объекта управления.

Разделение единого процесса формирования риска на факторную и результативную стороны – на первый взгляд достаточно редкое, эксклюзивное явление и имеет в основном не практическую, а теоретическую ценность. Такой вывод может основываться на приверженности к четкому, детальному соблюдению всех запланированных событий и этапов сценария управляемого процесса, что в условиях естественно-нестабильной рыночной экономики сложно, проблемно, а иногда и опасно. Кроме того, основанием для подобных взглядов может служить и уверенность в обязательной, неизменной взаимосвязи, по сути, неразделенности факторной и результативной сторон риска, которая выражается как убежденность в том, что любое малейшее отклонение в последовательности и параметрах событий, образующих сценарии управляемого процесса, неизбежно приведет к изменению его результатов. Вместе с тем такие утверждения и убеждения – результат, скорее, теоретических построений, чем итог анализа практических ситуаций. Детальное выполнение запланированного сценария – редчайшее явление в технических, социальных и экономических процессах. Но оперативное вмешательство менеджмента, корректирующее отклонения или компенсирующее воздействие факторов окружающей среды, часто, можно сказать в большинстве случаев, взаимосвязь

между факторной и результативной сторонами риска разрывает, точнее, преобразовывает. В реальности результативная сторона риска почти всегда формируется на базе его факторной стороны. Но факторная сторона риска не во всех случаях приводит к образованию результативной стороны. Основываясь на этом положении, можно сделать два вывода относительно менеджмента рисков.

1. Методы и приемы управления факторной и результативной сторонами риска значительно различаются и методиками, и финансированием, и организацией, хотя и не исключены отдельные совмещения.

2. Методы и принципы управления факторной и результативной сторонами риска находятся в определенной иерархии с точки зрения их важности, значения, качества.

В отдельных источниках упоминается о том, что последствия рисков могут быть как негативными, так и позитивными (шансы). Классификация и систематизация как неотъемлемый, необходимый компонент любой науки редко реализуют единый подход к изучаемым объектам. Научные и методологические разработки должны охватить по возможности весь спектр, все вариации классификаций, однако предназначенные для практического применения методики и регламенты, естественно, должны включать ограниченный круг видов и модификаций рисков в комплектации, иерархии и во взаимосвязях, характерных для конкретного объекта, субъекта, ландшафта, региона, проекта и т.д.

По нашему мнению, рассмотрение классификационных признаков рисков с приведением в качестве примеров отдельных видов и типов рисков не требует применения иерархических принципов и жестких структурных построений. Это предопределяется в первую очередь широкой диверсификацией адаптационных потребностей, когда конкретные случаи и проекты требуют для эффективного управления их рисковыми компонентами применение самых разнообразных методических, оценочных, идентификационных, аналитических схем – и каждый раз в часто неповторимой специфической последовательности, иерархии, наборе, структуризации. Более логичным представляется последовательное их изложение в свободной очередности.

Еще одним важным направлением классификации рисков по признаку сфер проявления являются регионы и административные образования. Региональный аспект характерен в первую очередь концентрирующими позициями, так как в параметры региона естественно включаются рассмотренные уже природные условия, техногенные напряжения, технологические проблемы местной промышленности, социальные потрясения, адекватность рыночной и информационной инфраструктуры. Большое значение для рисков регионов могут иметь и факторы ресурсного обеспечения, характера окружения, исторической эволюции, фазы этногенеза и т.д. Кроме того, важно разграничивать при анализе регионов проявления

рисков общего характера; рисков, характерных для ряда регионов, и рисков эксклюзивных, иногда очень узко концентрируемых. Это положение говорит о возможности и востребованности маркировки регионов по признаку видов рисков, в них проявляемых, и широты этого проявления. Так, к рискам широкого регионального проявления, когда только отдельные исключительные регионы не испытывают их воздействия, можно отнести, естественно в разных модификациях, риски ресурсного обеспечения, криминала, технологий; широко распространены и охватывают ряд регионов риски социального характера, информационные инфраструктуры, и, наконец, могут быть очень узко концентрированные, вплоть до «точечных», региональные сферы проявления рисков ландшафта, техногенных рисков, некоторых природных и социокультурных рисков[6].

Включение в региональный аспект административных параметров (риски в рамках административных образований) приводит к коррекции границ проявления рисков и изменяет их иерархию, делая очень значимыми реализацию политических рисков, рисков правовой инфраструктуры (юридических), рынков судебного производства, в меньшей степени социальных, экологических и техногенных рисков. Региональный, специифический, административный, своеобразный технологический, ресурсный, социальный аспекты комплектуются в таких сферах проявления рисков, как институты (предприятия, учреждения, корпорации, организационные структуры). Это могут быть риски органов законодательной власти и правительства, риски бюджетных организаций, риски промышленных предприятий и риски общественных организаций. По-разному и в разных наборах могут проявляться риски предприятий разных отраслей, в том числе – риски кредитных организаций, риски предприятий различных форм организации и собственности.

Для менеджмента важна классификация рисков по принципу сфер проявления в конкретизации по этапам управляемых и наблюдаемых процессов. Соответственно здесь можно назвать риски подготовительных этапов (вход в зону риска), риски начальных этапов анализа и оценки, риски структуризации, риски документации, риски запуска процесса, риски осуществления процесса, риски завершения процесса, риски результата. Ранее уже отмечалось, что этот классификационный признак тесно связан со структуризацией риска, с выделением факторной и результативной сторон риска и соответствующих им схем «эшелонированной обороны» – последовательно взаимосвязанными методами и приемами, сформированными по этапам управляемых или наблюдаемых процессов[7].

---

[6] *Wurm G., Dr. Wolff K., Kupper F.J.* Kompaktwissen. Bankbetriebslehre. Koln; Munchen: Stam Verlag, 1996. S. 57.

[7] Финансовый менеджмент: теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. Е.С. Стояновой. М.: Дело, 2000. С. 262.

Очень важным, значительным классификационным признаком, формирующим группы и рейтинги рисков, является градация рисков по их величине и уровню. Конкретизация этого классификационного признака осуществляется в нескольких направлениях, из которых наиболее значимыми могут быть следующие[8]:

- величины (стоимостные, количественные и иные) рисков, результатов как для носителей рисков, так и связанных с ними проявлений. Величины рисков могут быть выражены, как было рассмотрено выше, в суммах различных денежных инструментов, в периодах срывов и задержек процессов, восстановлении и др., в количественных, объемных и иных показателях потерь, убытков. Включает эта оценка и величины недополученных доходов, неисполненных целевых установок;
- изменения под воздействием рисков отдельных параметров у носителей риска и связанных с ними объектов и субъектов риск-менеджмента. Для кредитных организаций, например, это может выражаться в отклонениях от надзорных, стандартных или внутренних (банковская политика) нормативов и эталонов таких параметров, как капитал, активы, обязательства, резервы, целевые фонды, суммы платежей, численность клиентов, филиальная сеть, персонал и др. Объемы производства, реализации, ассортимент и другие параметры более важны промышленным предприятиям. Свои базовые параметры имеют бюджеты и бюджетные организации, домашние хозяйства, общественные организации;
- объемы «финансирования» рисков, т.е. затрат на их обнаружение, идентификацию, оценку, ранжирование, выработку и реализацию стратегических концепций, методических схем, методов и инструментов риск-менеджмента.

Классификация рисков по их величине, объему может выражаться как в прямых, так и в сравнительных, относительных показателях. Так, катастрофический (шок), большой, средний, малый, незначительный риск в кредитных сферах риск-менеджмента может быть определен при сравнении видов и величин потерь при проявлении рисков с затратами по финансированию рисков или с параметрами (включая и их динамику) носителей риска. Возможно также и сравнение затрат по финансированию рисков с параметрами их носителей.

Способность воспринимать управленческие воздействия градирует риски по степени управляемости и конкретизируется по ряду направлений как управляемость[9]:

- условий и факторов, формирующих риски;
- наблюдаемых и управляемых процессов, их характеристик;

---

[8] *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2007. С. 434.
[9] *Балабанов И.Т.* Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 155.

- структуры и параметров носителей рисков;
- отдельных элементов рисков и риск-менеджмента.

Для маркировки рисков могут применяться практически все описанные выше системы оценки от базовых (абсолютно, легко, сложно неуправляемые риски) до более или менее функциональных процентных величин и индексов.

Среди классификационных признаков рисков можно выделить и модифицированные риски, определенные как логическое продолжение основных классификационных признаков. Подобным образом взаимосвязаны такие классификационные признаки, как сферы проявления, величина рисков и последствия риска для его носителя. Последний признак позволяет классифицировать и ранжировать риски, обеспечивая их избирательность, эффективность и экономичность.

С учетом того, что характер взаимосвязей фактор–риск – последствия зависит от многих, часто специфических условий и параметров, вполне перспективной и в принципе востребованной классификацией рисков в комплексном подходе, объединяющем характер взаимосвязей и условия, его предопределяющие, можно выделить параметрические риски – по характерам, средам, формирующим их, управляемости, качеству, адекватности менеджмента, этапу жизненного цикла риска (ближе к результату, определеннее). Непараметрические риски могут быть дополнительно маркированы по тем же условиям.

Довольно востребованным и в значительной степени традиционным подходом к классификации рисков является широта их проявления. По этому признаку риски классифицируются как единичные, групповые, линейные, каскадные, широкие, глобальные, а возможно, и как индивидуальные или структурные, а также как объекты: корпоративные, отраслевые, региональные, страновые (национальные), межгосударственные, континентальные, широтные и др.

С позиций состояния, функциональности, а иногда и вплоть до жизнеспособности объектов очень значимой представляется классификация рисков по признаку механизма и степени возможного покрытия, возмещения потерь при проявлении рисков. Этот классификационный признак рисков оказался столь значимым, что потребовалась разработка нескольких направлений его конкретизации. В частности, по признаку покрытия потерь (обеспечения) риски могут формироваться в следующие группы и виды[10]:

- по сферам концентрации источников обеспечения (покрытия потерь) рисков: внутренние источники (резервы, взыскания с виновных, корпоративная ответственность и др.), внутренняя окружающая среда – партнеры, контрагенты (залоги, заклады, штрафы, пени и др.), внешние источники в договорных схемах

[10] *Либвейн П.* Риск и капитал // Рынок страхования. 2006. № 4. С. 28.

(гарантии, поручительства, страховки и др.), внешние источники (секьюритизация, деривативы, бюджетные субсидии и трансферты, вклады специализированных общественных организаций и др.);

- по механизму покрытия выделяются риски, обеспечение покрытия которых невозможно, риски случайного покрытия потерь (возмещения), риски, возмещение потерь которых сложно формируется (секьюритизация), риски стандартного обеспечения (залоги, гарантии, поручительства), риски принудительного обеспечения (обязательное страхование);
- по временной адекватности покрытия можно маркировать риски как риски предварительного покрытия (заклады), риски своевременного покрытия (факторинг, гарантии, поручительства), риски отложенного покрытия в управляемых временных рамках (залоги, страховки и др.), риски длительного отложенного покрытия (возвраты потерянных кредитов, случайно произведенные конфискации);
- по степени покрытия риски определяются как непокрытые (необеспеченные), частично покрытые, полностью покрытые без учета временной стоимости денег, сверхпокрытые риски (кредитные риски под залогом с низкой ссудой, маржой).

В риск-менеджменте достаточно важным является также рассмотрение и такого классификационного признака рисков, как характер взаимосвязанного проявления с другими рисками[11].

По этому признаку риски классифицируются:

- как индивидуальные (отдельные, самостоятельные, независимые);
- риски случайных контактов;
- стандартных контактов;
- частичных комплектаций;
- широких комплектаций;
- полных комплектаций.

Оперативный риск-менеджмент определяет необходимую и востребованную классификацию рисков по признаку готовности носителей риска к его проявлению. Этот признак позволяет ранжировать риски с позиций требований более или менее интенсивных действий риск-менеджмента, и, кроме того, этот признак среди важнейших предопределяет величину убытков и размер финансирования рисков. По этому классификационному признаку риски образуют несколько групп:

- таких как открытые (обнаруженные, идентифицированные, проанализированные, покрытые) риски;
- скрытые (необнаруженные) риски, к которым менеджмент не готов (скрытые риски связанного кредитования инсайдеров, например).

[11] *Додонов В.Ю.* Портфельный менеджмент на развивающихся фондовых рынках. Алма-Ата, 2003. С. 67.

Кроме того, по готовности носителей рисков к их проявлению эти риски могут классифицироваться по степени готовности (в процентном выражении или маркируемые – абсолютная неготовность, частичная готовность, достаточная готовность, полная готовность), а также по характеру готовности, предопределяющей возможную начальную реакцию на проявление рисков. С этих позиций можно охарактеризовать риски:

- как неожиданные (к ним носители риска абсолютно не готовы);
- известные (идентифицированные), но непрогнозируемые (закрытые), формируемые случайно, но носители осведомлены об их возможностях;
- известные и прогнозируемые, но без адаптированных методик по их управлению;
- идентифицированные, открытые и управляемые, но отсутствуют средства для финансирования риска (необеспеченные);
- идентифицированные, открытые управляемые и покрытые риски, но не полностью, а лишь частично.

В риск-менеджменте одной из дискуссионных областей является область научных (методических) подходов, предопределяющих специфику применяемых в управлении (отслеживании, анализе, оценке, выборе и реализации решений и др.) рисков методик и инструментов. Научно-методические принципы управления рисками также могут рассматриваться как классификационные признаки, маркируя риски как риски количественного или риски качественного управления, риски индивидуальные, специальные, универсальные, системные, а также формализуемые (экономико-математические методы) и неформализуемые (экспертные риски). Для кредитных сфер риск-менеджмента в силу их экономической специализации оказалось достаточно востребованным провести объединенную конкретизацию ряда классификационных признаков рисков. В частности, может быть выделен ряд рисков, формируемых и проявляемых в экономических сферах. По этому классификационному признаку могут быть выделены:

- финансовые риски;
- кредитные риски;
- денежные риски.

Риски, определенные по этим трем важнейшим экономическим областям, могут быть конкретизированы по видам, формам и качественным характеристикам операций и продуктов, приведенным экономическим сферам. Однако соответственно теме данного исследования этот методический подход следует реализовывать применительно к классификации специализированных рисков кредитных сфер, в первую очередь банковских рисков[12].

---

[12] *Грунин О.А., Грунин С.О.* Экономическая безопасность организации. СПб.: Юристъ, 2002. С. 59.

Рассмотренный в данном разделе исследования комплекс классификационных признаков – классифицирующий, сегментирующий, маркирующий и реализующий риски – позволит сформировать по отношению к конкретным группам, видам и формам рисков специализированные (вплоть до специфических, эксклюзивных) последовательности политических приоритетов, стратегических позиций, методических схем, методов, приемов и инструментов риск-менеджмента. Основой построения таких последовательностей (эшелонированных схем) риск-менеджмента, соответственно его кредитным сферам, могут вполне эффективно послужить адаптация и выработка классификационных подходов и осуществление на их основе достаточно детализированной, диверсифицированной и конкретизированной классификации рисков, которые концептируют, несут и которые инициируют (формируют) кредитные организации, и в первую очередь их наиболее яркие представители – коммерческие банки.

Таким образом, деятельность денежно-кредитных учреждений на финансовом рынке связана с рисками, которые зависят от внешних и внутренних факторов и классифицируются в зависимости от механизма и степени возможного покрытия, возмещения потерь, по степени управляемости, вида деятельности, политической и экономической ситуации в стране и другим признакам.

К вопросу о профессионализме современного менеджера: психологические аспекты управленческой деятельности

Г.В. Шептихина

Анализ современных научно-практических и научно-методических публикаций в области менеджмента показал, что основное внимание ведущие отечественные специалисты уделяют решению экономических проблем в условиях глобализации на фоне мирового экономического кризиса, не учитывая особенностей российского менталитета, психологической компетентности современных менеджеров. К.А. Абульханова отмечает, что в сознании россиян веками создавался необыкновенный сплав веры в человека и общество, стремления к идеалу. Произошедшая экономическая дифференциация общества поставила под сомнение возможность общей идеи. В условиях социально-экономической неопределенности актуальными становятся не столько идеи, сколько постановка проблем. Но эти проблемы уже почти не ставит общественная мысль. И в настоящее время проблемы рождаются и актуализируются в индивидуальном сознании, в психологии личности. Крупнейший российский социальный психолог С. Московичи утверждает, что именно психология занимает центральное место в системе социальных отношений – экономических, правовых и по-

литических. Личности предоставлено сказать свое «слово», решая задачу выживания или чрезмерного обогащения. Личности предоставлено сыграть свою роль, но не в обществе, не в истории, а в пьесе без сюжета и в социальной ситуации полной неопределенности[1]. К.А. Абульханова научно доказала, что люди, занятые управленческой деятельностью, не только способны решать сложные социально-экономические проблемы, но и готовы занять лидирующее положение в социуме в условиях кризиса мировой экономики благодаря присущим им личностным особенностям, поисковой активности в условиях нестабильности и неопределенности, инициативности и уникальным интеллектуальным способностям.

Не требует доказательств, что личность руководителя, его психологические характеристики, социально-психологическая компетентность играют немаловажную роль в управленческой деятельности. Экономические методы управления опираются на действие экономических механизмов мотивации и стимулирования активной производственной деятельности. К основным экономическим методам управления, используемым на уровне фирмы, предприятия, организации, холдинга и т.п., относят: 1) систему оплаты труда и других форм материального поощрения персонала; 2) систему ответственности с учетом комплекса вознаграждений и санкций за качество и эффективность труда; 3) систему стимулирования инноваций. Социально-психологические механизмы управления есть некий комплекс разнообразных способов взаимодействия и влияния на отдельную личность, группу сотрудников или общность людей, на отношения и взаимодействия между ними с целью увеличения эффективности управляемой системы. Особо важное значение в управленческой деятельности придается социально-психологической компетентности руководителя. Анализируя множество направлений управленческой деятельности, можно выделить два основных: управление объектами и управление людьми как субъектами деятельности. С учетом вышеизложенного рассмотрим более подробно направления развития профессиональной деятельности менеджера. В соответствии с проблематикой заявленной темы к ним мы относим: собственно управленческую деятельность, которая, в свою очередь, достаточно многогранна; сферу взаимодействия и общения, внутренний мир личности менеджера и его «Я-концепцию» как профессионала. К сожалению, рамки статьи не позволяют сделать развернутый анализ менеджмента разнообразных сфер деятельности, перейдем же к детальному анализу профессионализма и компетентности руководителя. В сфере взаимодействия и общения наибольшая эффективность управленческой деятельности достигается за счет наличия в структуре личности менеджера следующих свойств:

- стрессоустойчивости, как адекватного реагирования руководителя на непредвиденную (стрессогенную) ситуацию;

[1] *Абульханова К.А.* Психология и сознание личности: Избранные психологические труды. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Изд-во НПО «Модэк», 1999. С. 175.

- способности доминировать, которая рассматривается как умение руководителя влиять на подчиненных и изменять их поведение в соответствии с задачами управления;
- стремления к победе, как особого качества, которое базируется на мотивации достижения цели (достижения успеха);
- уверенности в себе – качества, основанного на адекватной самооценке;
- креативности – «способности к творческому решению задач», которая рассматривается не только как характеристика интеллекта руководителя, но и как желание и способность поощрять творчество подчиненных;
- эмоциональной уравновешенности, проявляющейся в способности руководителя поддерживать оптимальное эмоциональное состояние в изменяющихся условиях;
- предприимчивости, надежности и независимости, определяющих возможность менеджера формировать свои представления по профессионально важным проблемам и способность достигать успеха вместе со своими подчиненными[2].

В сфере общения и взаимодействия проявляется и такой феномен, как взаимосвязь руководства и лидерства, и сущность этой взаимосвязи состоит в том, что лидерство есть важнейший аспект развития и формирования профессионального опыта руководителя. Проблема лидерства – это готовность и способность прояснять, выявлять и приводить в действие социальные механизмы групповой интеграции для решения актуальных управленческих задач. Искусство лидерства воплощает в себе следующее: 1) умение лучше других видеть цель совместной деятельности персонала; 2) способность понимать, какие мотивы движут людьми в той или иной ситуации; 3) вдохновлять людей на достижение поставленных целей и задач; 4) создавать и поддерживать оптимальный психологический климат, способствующий эффективному движению к цели. Общепризнанный факт, что лидер выявляется в группе сотрудников достаточно демократическим путем, а руководитель – фигура назначаемая, как будто навязанная определенной общности людей с уже сложившейся системой взаимосвязей и коммуникаций. Лидерство – феномен, обозначаемый вектором, направленным снизу вверх, а руководство – вектором, направленным в противоположную сторону[3]. На первый взгляд феномены руководства и лидерства нацелены на решение одних и тех же задач, но эта точка зрения ведет к глубоким заблуждениям и ошибкам в управленческой деятельности, в частности, – к потере авторитета руководителя. Следует помнить о том, что руководство есть проявление социальных отношений в группе с позиции распре-

---

[2] *Каменская В.Г.* Социально-психологические основы управленческой деятельности. М.: Академия, 2005. С. 46.
[3] *Бабосов Е.М.* Социология управления. Минск: ТетраСистемс, 2001. С. 253.

деления ролей «управление–подчинение», а лидерство – это особая психологическая характеристика поведения и взаимодействия отдельных членов в группе. Отметим и такой момент – как бы человек ни стремился стать лидером, если окружающие люди не воспринимают его притязаний на лидерство, он никогда не станет им. Совершенно не случайно, что руководитель часто становится лидером, а лидерство способно переходить в руководство. И в руководстве, и в лидерстве присутствует модель субординации отношений. Но лидер может и не выполнять организационных функций, что присуще роли руководителя. Основными параметрами лидерства могут быть профессиональные, нравственные, эмоциональные характеристики лидера. Огромное значение для проявления феномена лидерства имеют ситуация и условия, в которых происходят взаимодействие и общение лидера и группы.

Большое значение для социально-психологического статуса руководителя имеют следующие виды авторитета:

- формальный, основанный на социальном статусе человека в связи с занимаемой должностью;
- функциональный, развивающийся из способностей человека решать управленческие задачи специфического характера и уровня качественнее, чем большинство работников фирмы;
- особенности руководителя как личности и уровень его социально-психологической компетентности. В структуру личного авторитета входят такие показатели, как:

а) частота и качество коммуникативных контактов с окружающими людьми;

б) информированность, осведомленность о делах, интересах и ожиданиях других людей, готовность обсуждать с ними их проблемы;

в) степень понимания личной жизни других людей;

г) активность и инициатива в усовершенствовании межличностных отношений, внутриорганизационных традиций, деятельности предприятия;

д) стремление к личностному и профессиональному росту.

В свою очередь, на предприятиях и в организациях возникает и такой феномен в общении и взаимодействии, как отчуждение. Обозначим виды отчуждения:

- эмоциональное – преобладание негативных чувств по отношению к конкретному члену группы;
- когнитивное – непонимание того, о чем говорит этот человек, чего он добивается и с какой целью он совершает именно эти действия;
- поведенческое – отказ подчиняться распоряжениям;
- нормативное – отказ признавать и разделять ценностные ориентации, декларируемые этим членом группы.

Успешное взаимодействие с персоналом является профессионально важным качеством менеджера, одним из условий эффективной управлен-

ческой деятельности. Основу такого взаимодействия составляет профессиональная способность, которую определяют как социально-психологическую компетентность. К ней относятся следующие умения:

- адекватно ориентироваться в социальных ситуациях;
- правильно определять личностные особенности и эмоциональные состояния других людей;
- выбирать адекватные способы обращения с ними и реализовывать эти способы в процессе взаимодействия;
- поставить себя на место другого;
- организовать и управлять совместной групповой работой.

Организация работы персонала осуществляется менеджером в соответствии с определенными принципами, которых он обычно придерживается, хотя и не всегда осознанно. Основные принципы подбора исполнителей – это принципы компенсации, направленности и доминирования.

Принцип компенсации предполагает умение подбирать исполнителей, обладающих знаниями, способностями, компетентностью, которой недостает самому руководителю, но которые являются весьма ценными для успешного решения поставленных перед персоналом задач. Это один из наиболее эффективных принципов, требующий от руководителя профессиональной смелости и уверенности в собственной профессиональной компетентности.

Принцип направленности – важнейший в психологической структуре личности, оказывает огромное влияние на характеристику профессиональной деятельности человека. В психологии выделяются три вида направленности: на себя, на взаимодействие, на задачу. Направленность на себя (личностная) формируется из преобладания мотивов собственного благополучия, стремления к личному первенству и престижу. Руководитель с такой направленностью находит возможности прежде всего удовлетворить свои притязания на успех вне зависимости от ожиданий и потребностей других работников. Соответственно, в управлении преобладает авторитарный стиль. Направленность на взаимодействие базируется на стремлении менеджера к социальным, деловым и коммуникативным контактам, интересе к совместной деятельности. В некоторых ситуациях такое стремление руководителя не способствует эффективному выполнению поставленных задач, затрудняет профессиональную деятельность группы, особенно если руководитель перестает быть критичным в отношении своей деятельности и деятельности персонала. В управлении преобладает либерально-демократический стиль. Направленность на задачу (деловая) обусловливает преобладание мотивов, связанных с сущностью самой деятельности, с увлеченностью процессом выполнения задач. Руководитель стремится добиваться наибольшей продуктивности в работе любым путем, гибко использует все средства, которые считает необходимыми для решения поставленных задач. Обозначенные виды направленности в практиче-

ской деятельности менеджера строго не подразделяются, опытный руководитель осознает, какой вид направленности будет наиболее востребованным в той или иной управленческой ситуации, наибольшей эффективностью обладает сочетание направленности на задачу и на взаимодействия.

Принцип доминирования характеризует действия менеджера, для которого особенно важно сохранить и обеспечить собственные властные функции. Соответственно, он подбирает в команду прежде всего людей, с которыми ему будет удобно использовать доминирующий стиль управления, и отказывается от услуг тех, кто требует известной доли самостоятельности в работе. Подчеркнем: руководитель выбирает и организует взаимодействие персонала в соответствии с поставленными задачами и собственной стратегией управления (она также соответствует поставленным проблемам и задачам). Отметим основные виды взаимодействия: сотрудничество (основанное на взаимопонимании и поддержке друг друга); паритет (равноправная основа для объединения трудовых усилий); соревнование; конкуренция и антагонизм (противостояние позиций).

Человек в рамках своей профессии является субъектом деятельности и в ходе выполнения производственных задач реализует две основные стороны деятельности – мотивационно-потребностную и операционально-техническую. Мотивационно-потребностная составляющая обусловлена теми потребностями, которые человек удовлетворяет в процессе деятельности, и теми мотивами, которые его побуждают к этой деятельности. Операционально-техническая сторона определена функциями и операциями, которые, в свою очередь, и составляют содержание деятельности, а также уровнем профессиональной компетентности, который характеризует его как сотрудника. Становление человека как профессионала – это взаимосвязанное развитие обеих сторон его деятельности. Иногда наблюдается несовпадение уровней развития обозначенных выше сторон деятельности, что является вполне естественным и закономерным. К примеру, если руководитель выявляет опережение развития операционально-технической стороны деятельности, то это сигнал к тому, что уровень профессиональной компетентности сотрудника становится более высоким, чем требуют его непосредственная работа, его профессиональные функции. Именно это обстоятельство и стимулирует изменения в мотивационно-потребностной сфере, у человека появляется потребность в профессиональном или служебном росте.

При освоении новых обязанностей и профессиональных функций активно усваиваются новые знания, растет и уровень профессиональной компетентности. Социально-психологическая компетентность руководителя развивается в условиях выполнения управленческой роли, которая, в свою очередь, детерминирована системой профессионального опыта руководителя. Профессиональный опыт формирует особые системные свойства, которые неразложимы на отдельные знания и сферы компетентности, которые могут становиться или не становиться личностными особенно-

стями менеджера. Обозначим лишь некоторые из них, а именно: гибкость, технологичность, индивидуализацию, степень разнообразия, интуитивность, ограниченность, степень специфичности, степень соответствия профессионального опыта индивидуально-личностным особенностям, степень соответствия индивидуальным потребностям и т.д. Перечисленные системные качества конечно же не охватывают всего многообразия профессионального опыта, психологический анализ системных качеств позволяет обнаружить, что сочетание и взаимосвязь отдельных свойств создают новое системное качество, обогащающее профессиональный опыт руководителя или сотрудника. Перечень свойств расширяется в соответствии с динамикой профессионального опыта, в котором ярко проявляются темпоритм деятельности, темпоритм подачи и овладения новой информацией, уровень креативности и автономности и т.п. Система профессионального опыта в своей динамике зависит и от способности менеджера обогащать профессиональный опыт событиями не только управленческого общения и взаимодействия, но и событиями жизни в целом, определяя для себя их личностный смысл.

Анализ динамики профессионального опыта в процессе становления человека как профессионала в своем деле выявляет следующее: в начальный период профессиональной деятельности человек переживает состояние неопределенности, что связано с избытком информации после окончания учебы. Условно весь профессиональный опыт можно разделить на сферы – эмоциональную, коммуникативную, интеллектуальную, инструментальную. Проблемы, которые пытается решить начинающий руководитель, связаны с обозначением и выделением в каждой из перечисленных сфер наиболее эффективных элементов опыта и постепенным отказом от малоэффективных и деструктивных, с его точки зрения. Динамика профессионального опыта характеризуется следующими факторами:

- обращением к одним и тем же информационным сигналам, использованием одних и тех же решений в интеллектуальной сфере;
- постепенным отказом от непродуктивных действий в инструментальной сфере;
- сокращением количества и способов контактирования в коммуникативной сфере, избирательностью в коммуникациях;
- сдерживанием эмоциональных реакций, не соответствующих темпоритму деятельности, выработкой стереотипного способа реагирования на профессиональные ситуации.

Процесс сужения границ профессионального опыта, необходимый как условие оптимизации управленческой деятельности на начальном этапе, незаметно начинает приобретать негативные характеристики:

- в интеллектуальной сфере становятся ỳже области поиска допустимых решений, ориентировочная основа действий попадает в зону опущения;

- в инструментальной – появляется утрата гибкости переключения от привычных действий к действиям нового типа, однообразие поведенческих реакций;
- в коммуникативной – доминирование стереотипных установок и привычных схем взаимодействия, шаблонизация оценивания коммуникативных партнеров;
- в эмоциональной сфере – утрата искренности и непосредственности.

Модель мира в сознании профессионала, изначально открытая и готовая к изменениям, гибкая в достаточной степени, существенно выхолащивается. Исчезают не только эффективные составляющие опыта, но и те, которые в дальнейшем развитии могли бы стать востребованными. Таким образом, динамика профессионального опыта в процессе развития проходит следующие стадии:

- максимальной открытости к обогащению профессионального опыта, отсутствия границ, проявления творчества при решении проблем;
- относительной стабильности профессионального опыта, формирования прозрачных границ опыта;
- упрочения границ опыта и его шаблонизации;
- сужения границ профессионального опыта, расширения зон вытеснения значимых элементов событий профессиональной жизни.

В заключение можно сказать, что способность субъекта управленческой деятельности обогащать свой профессиональный опыт смыслами событий профессиональной жизни и жизни в целом является одним из основных критериев развития профессионализма.

Некоторые аспекты социально-экономических проблем развития России

П.И. Шихатов

Проблем социально-экономического развития России, существующих сегодня, целый ряд. Проблемы эти взаимосвязаны между собой и являются логическим продолжением, следствием распада СССР и последующих катаклизмов, реформ и тотальных изменений экономики.

Из многих проблем, мешающих развитию экономики России, для предметного рассмотрения выделим несколько из них, уделив при этом внимание редко обсуждаемым аспектам. Рассматриваемые проблемы условно можно разделить на две группы. Первая группа – проблемы в большей степени макроэкономического свойства, не являющиеся социально-экономическими, но, в итоге, касающиеся любого жителя страны, его профессиональной занятости, доходов и даже здоровья:

1) зависимость от экспорта углеводородов, сохраняющаяся «долларизация» экономики;
2) зависимость от импорта оборудования, машин, многих продуктов питания;
3) малый объем иностранных инвестиций в долгосрочные проекты.

Вторая группа, социально-экономические проблемы, тесно связанные между собой:

1) коррупция и местничество;
2) хаотическая миграция населения страны;
3) нелегальная иммиграция;
4) перекосы в системе профессионального образования;
5) почти полное отсутствие в стратегически значимых отраслях специалистов среднего возраста.

Следует отметить, что первая группа проблем является в большей степени чисто экономическими проблемами и часто обсуждается, вторая группа проблем имеет социально-экономические корни, которые вызовут глубокие последствия для экономики и общества уже в ближайшем будущем. Причем последствия негативные.

Зависимость российской экономики от экспорта углеводородов часто и широко обсуждается, так как от стабильности мировых цен на нефть зависит стабильность рубля. Продолжающиеся кризисные явления в мировой экономике, вызванные, прежде всего, искусственно поддерживаемым ФРС США американским долларом, наглядно продемонстрировали простому потребителю социально-экономические последствия зависимости от экспорта нефти. Курс доллара колебался достаточно весомо, что отразилось на внутренней экономике через участников ВЭД, нефтяные компании. Практически сразу стали повышаться цены на топливо, что повлекло за собой цепочку повышения цен сначала на продукты питания, а затем на все, что так или иначе связано с транспортом, и далее по спирали. Многие мелкие импортеры прекратили свою деятельность, так как работали на «коротких» кредитах и стали неконкурентоспособны в условиях финансового кризиса из-за отсутствия собственных средств. Те импортеры, кто остался на рынке, повысили цены, учитывая отсутствие многих конкурентов и возросший курс валют. Все эти процессы вызвали социальные последствия, такие как снижение доходов и снижение занятости населения.

Зависимость от экспорта углеводородов, связанная с ней «долларизация» экономики, зависимость от импорта оборудования, продуктов питания ставят Россию в очень невыгодное положение, в котором ограничивается свобода развития отечественной экономики, в первую очередь промышленности и аграрного сектора. Не создаются долговременные рабочие места, прекращается развитие технологий, теряются квалифицированные кадры, чахнет производство. Грустные примеры последствий такой зависимости в новейшей истории уже есть. Произошла тихая экономическая

экспансия в странах бывшего социалистического лагеря и бывших республик СССР. Венгрия, которая поставляла сельхозпродукцию во все страны СЭВ, ныне почти не имеет сельского хозяйства. Страны Балтии на сегодняшний день имеют огромные внешние долги, ликвидированную промышленность, упадочное сельское хозяйство, низкие доходы и низкую социальную защищенность населения. Один из путей уменьшения зависимости от иностранных валют, в первую очередь от доллара США – проведение расчетов между странами в национальных валютах, минуя расчеты и определение цен в долларах США.

У медали всегда две стороны. Аверс: зарубежные инвестиции в нашу экономику – положительный признак. Реверс: в какие области экономики были мгновенные большие инвестиции? Действительно ли это было необходимо российской экономике? Рассмотрим отрицательные моменты некоторых состоявшиеся крупномасштабных инвестиций.

Нефтяная промышленность – инвестиции от крупных западных корпораций. Одновременно возникает двойная зависимость: нефтяные ресурсы оказываются под влиянием иностранного капитала, сохраняется и увеличивается зависимость от иностранной валюты.

Производство пива – почти все заводы по производству пива принадлежат иностранным компаниям. Тут возникает сразу несколько проблем: помимо навязанного импорта хмеля по европейским ценам, уничтожения посевов отечественного хмеля, повлекшего ликвидацию многих рабочих мест, возникает еще вопрос о здоровье нации. Экономический вопрос перерастает в социально-политический.

Аналогичная ситуация с производством другого «пищевого» продукта – табачных изделий. Практически все табачные фабрики в России принадлежат нескольким западным компаниям, резко увеличившим выпуск сигарет. Здоровья нации это тоже не добавляет, так же как и производство напитков, практически полностью состоящих из химического сырья, производство всевозможных суррогатов естественной пищи, создание предприятий «фаст-фуда».

Приведенные примеры банальны, но они ярко иллюстрируют негативные моменты подобных инвестиций. Вложения сделаны только в те области, где оборачиваемость средств очень высока, где существует низкая себестоимость продукции и есть постоянный спрос. Долгосрочные же инвестиции принесут доход только в будущем, и поэтому так мало заинтересованных в этом инвесторов. Часто инвесторы мотивируют нежелание производить долгосрочные инвестиции нестабильностью экономики России. Ответ на этот «постулат»: во-первых, окончательная стабильность в экономику России придет только тогда, когда заработают долгосрочные серьезные проекты. И кто-то должен их начинать. Во-вторых, Россия абсолютно достойно перенесла мировой финансовый кризис, что подтверждает прочность ее экономики.

Долгосрочные целевые инвестиции в серьезные отрасли – вот где должен быть создан благоприятный инвестиционный климат. Возрождение промышленности и сельского хозяйства позволит минимизировать зависимость от мировых цен на нефть, западной экономики, иностранных валют и обеспечит экономическую безопасность страны.

Мздоимство. Коррупция проникла во все сферы нашей жизни. Этот криминальный червь медленно разрушает устои государства. Многомиллионные суммы трижды наносят вред экономике. Первый раз, попадая в руки коррупционера, они создают прецедент взятки, разрушают моральные принципы. Второй раз – выпадая из легального денежного оборота. И третий раз, когда эти суммы для взяток и «откатов» заложены во все цены, за что в итоге расплачивается конечный потребитель, и так не отягощенный тугим кошельком. Проблема насущная, с ней идет борьба, принят ряд антикоррупционных законов[1]. Основными мерами в борьбе с этим социально-экономическим злом должны быть меры, направленные на ликвидацию почвы для возникновения коррупции. В настоящее время принят ряд законов и постановлений, ограничивающих полномочия всевозможных проверяющих инстанций. Сокращено количество лицензируемых видов деятельности до 74, сокращена сертификация товаров – на 50%. Направлено это в первую очередь для поддержки малого предпринимательства, задыхающегося от прессинга с многих сторон и в первую очередь от бюрократической машины[2].

Существует другая, схожая по сути наносимого вреда, но отличная по содержанию, проблема. Условно назовем ее местничество. Об этой проблеме практически никто не говорит и тем более не пишет, так как очень сильна административная машина. Тут требуется разъяснение.

Крупные промышленные центры в советское время были прежде всего центрами оборонной промышленности. На этих предприятиях трудилось большое количество номенклатурных работников и сотрудников КГБ. Досконально зная всю инфраструктуру, они уже с начала перестройки плавно пришли к фактической власти на местах, плотно заняв все экономические ниши. Развитие малого бизнеса в таких городах крайне затруднительно, так как существует устоявшаяся монополия многих рынков, и вход на эти рынки конкурентов резко ограничен. Это, в свою очередь, еще один из моментов, поддерживающих коррупцию и тормозящих развитие экономики.

Пожалуй, единственным методом решения этой проблемы является появление в таких городах объектов федерального подчинения, к примеру транспортных узлов, аэропортов, речных, морских портов, с целью создания независимых рабочих мест и изменения инфраструктуры местной эко-

---

[1] Антикоррупционная политика // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства: [сайт]. URL: http://www.nisse.ru/work/basic/corrup

[2] По данным информационного агентства Клерк Ру. URL: http://www.klerk.ru

номики. Проблема очень сложная, решаемая не только экономическими мерами.

Хаотическая миграция населения также является серьезной проблемой с далеко идущими последствиями. Безоговорочно, конституционное право на свободу перемещения никто не вправе попирать. Обсуждаются исключительно экономические причины такой миграции и ее последствия для страны.

По всей России идет миграция жителей сел и деревень в города. Вызвано это бедственным положением сельского хозяйства. Такое переселение – окончательное обескровливание сельского хозяйства, и так находящегося в кризисном состоянии. Вновь возвращаемся к теме долгосрочных целевых инвестиций. Без них сельское хозяйство обречено. Источником инвестиций могла бы стать государственная программа целевого финансирования сельского хозяйства, финансируемая, в свою очередь, за счет поступающих от импорта продовольствия и сельхозпродукции таможенных пошлин.

Дальний Восток России. Это огромные, неисчерпаемые природные ресурсы, богатейший регион страны. На освоение Дальнего Востока за несколько веков были потрачены огромные силы и средства Российской империи, а затем СССР.

Мощный рывок в развитии Дальнего Востока и Камчатки произошел в результате сталинской индустриализации страны во второй половине 30-х гг. XX в. Промышленности требовались новые ресурсы. Освоение бухты Ванина, Советской гавани началось в 1939 г. Город Магадан появился на карте так же в 1939 г. Были построены морские порты, города, несколько железнодорожных веток. С появлением производственных и добывающих предприятий население Дальнего Востока значительно возросло. Конечно, методы, которыми был достигнут такой рывок в развитии, кроме как сталинскими никак не назовешь. Но это наша история и наше наследие. И что же происходит с нашим наследием, добытым предками? Из-за низкой занятости, распада промышленных предприятий, развала рыболовного флота происходит миграция населения на запад страны. Причем эта миграция происходит волнообразно, жители Уссурийска перемещаются в Хабаровск, жители Хабаровска – в Благовещенск, Читу и так далее, вплоть до Иркутска и Красноярска[3]. Волнообразное перемещение связано с тем, что в каждом следующем городе люди живут «чуть лучше». Чем это грозит экономике региона? Фактическое уменьшение численности населения на Дальнем Востоке встает в порочный круг: – распад производства – низкая занятость – миграция населения - снижение численности населения – отсутствие работников – нулевая инвестиционная привлекательность – распад производства – и т.д.

---

[3] *Рогозин Д.О.* Враг народа. М.: Алгоритм, 2008. С. 299.

Помимо порочного круга, существует реальная угроза экономике Дальнего Востока со стороны огромного количества предпринимателей из КНР, зачастую находящихся нелегально на территории РФ. На протяжении многих лет идет постоянное заполнение освободившихся экономических ниш, вызванных миграцией населения и «оголением» Дальнего Востока. По данным СМИ, более 80% предприятий в Хабаровске принадлежит китайским бизнесменам. Камчатского краба ловят японские рыбаки, на стройках Владивостока работают граждане Северной Кореи. Если не предпринять серьезных мер, перспективы развития экономики Дальнего Востока удручающие.

Ряд мер, могущих решить существующие проблемы, есть. Необходим пересмотр миграционной политики в отношении граждан близлежащих стран. Необходимо произвести реорганизацию и реконструкцию морских портов, восстановить рыболовецкий флот (а не сдавать в аренду суда под флаг неизвестной страны), на основе существующих международных соглашений усилить контроль за использованием морских и океанских ресурсов и разрабатывать их самим.

Возможно, следует создать свободную экономическую зону с целью привлечения долгосрочных инвестиций в серьезные отрасли экономики (а не для торговли подержанными «праворульными» авто). Необходимо полное освоение Байкало-Амурской магистрали, так как эта транспортная артерия во многом поможет развитию экономики огромного региона. Необходимо развитие автомобильных дорог. Задачи гигантские, требующие огромных инвестиций, но промедление грозит экономике страны тяжелыми последствиями. В Хабаровском крае уже приняты конкретные шаги, создан проект программы развития конкуренции в крае на 2010–2012 гг.[4]

Нелегальная иммиграция существует не только на Дальнем Востоке. Нелегальная иммиграция представляет собой действительно большую проблему на всей территории России. По данным СМИ, в 2009 г. в России находилось около 10 млн гастарбайтеров[5]. Сколько из них нелегальных иммигрантов, не берется озвучить никто. Нелегальная иммиграция создает много политических, социальных, экономических проблем, связанных в один клубок. Нелегальные гастарбайтеры, прежде всего, вызывают своим появлением на рынке труда обвал расценок на те или иные услуги, что, в свою очередь, вызывает недовольство «местных» работников и социальную напряженность. Появляется нелегальный рынок труда со своими, отличными от трудового законодательства, законами. При этом заработную плату гастарбайтеры получает также нелегально, не платя никаких налогов. В параллели с нелегальной иммиграцией возник криминальный бизнес, полностью ее обслуживающий. Подделка всевозможных разрешений, справок, иных документов, нелегальное трудоустройство, проживание.

---

[4] Программа развития конкуренции в Хабаровском крае. URL: http://habarovsk.fas.gov.ru/news.php?id=579

[5] *Гонтмахер Е.* Мигранты среди нас // Российская газета. 2009. № 82.

Следующий серьезный момент. Практически все нелегалы имеют семьи, родственников на своей родине, и, естественно, они переводят трудом заработанные деньги родным. Не нужно никаких документальных подтверждений, достаточно зайти в любое отделение любого банка, работающего с системами быстрых денежных переводов. В окно «переводов» всегда стоит несколько человек. Ежедневно из экономики нашей страны «уходят» огромные суммы. Ежегодный ущерб национальной экономике оценивается в 450 млрд руб.[6], сумма сопоставима с бюджетами целых отраслей.

Пути решения проблемы нелегальной иммиграции есть. В последнее время принят ряд законодательных актов, регулирующих иммиграцию, усилена ответственность за привлечение к труду нелегальной рабочей силы[7]. В некоторой степени «помог» в решении этой проблемы финансовый кризис, так как от него достаточно существенно пострадали «традиционные» для нелегалов отрасли – строительство и торговля.

Так же, на мой взгляд, стоит использовать богатый опыт США в этом вопросе. Следует максимально легализовать трудовую иммиграцию и при этом разрешать въезжать и трудиться на территории РФ действительно нужным нашей экономике специалистам, не разрешая въезд на территорию РФ «для поиска работы». Следует заметить, что без привлечения иностранной рабочей силы, в силу сложившихся обстоятельств, во многих отраслях уже не обойтись.

Компания *HeadHunter* опубликовала опрос 230 российских компаний о практике использования иностранной рабочей силы[8]. Исследование проводилось с 3 по 10 мая 2010 г. В опросе принимали участие руководители компаний и отделов по подбору персонала.

Ключевые выводы

- В большинстве российских компаний иностранная рабочая сила из СНГ не используется – так ответили 63% участников опроса. Тем не менее более трети компаний нанимают мигрантов.
- Граждан соседних с Россией республик в российских компаниях приветствуют за готовность выполнять работу дешевле россиян, меньшие проблемы с алкоголем, дисциплинированность и трудолюбие.
- Мешают использованию иностранной рабочей силы в первую очередь сложности официального оформления. Для половины опрошенных – это затруднительная процедура, и только у 10% компаний все проходит легко.
- Мигрантам чаще всего предлагают работать строителем или водителем.

---

[6] Парламентарии недовольны качеством борьбы с нелегальной миграцией // REGIONS.RU: Новости Федерации. URL: http://www.regions.ru/news/2167347

[7] *Витковская Г.* Новое миграционное законодательство России: либерализация в целях легализации. URL: http://demoscope.ru/weekly/2009/0367/analit01.php

[8] Изменят ли рынок мигранты из СНГ? Результаты опроса, проведенного компанией HeadHunter. URL: http://hh.ru/article.xml?articleId=1098

- В случае упрощения процедуры регистрации и найма иностранных рабочих 42% опрошенных российских компаний готовы рассмотреть возможность их найма.

Один из моментов, способствующих нелегальной иммиграции, – перекос в системе профессионального образования. Как бы это удивительно ни звучало, но это так. В стране возник кризис перепроизводства «специалистов» при одновременно упавшем качестве подготовки. Курсы парикмахеров и массажистов превратились, в погоне за прибылью, в «академии» по подготовке юристов, экономистов, бухгалтеров, менеджеров, финансистов. В результате появилось много «специалистов» с завышенной самооценкой и самомнением, которые, имея диплом о высшем образовании, уже не пойдут работать на завод токарем, водителем автобуса в автобусный парк, строителем на стройку. В результате такого самообмана образовалась пустующая профессиональная ниша, которую и заполнили приезжие труженики.

К сожалению, наступила «эра недоучек», которая грозит экономическими проблемами в ближайшем будущем. Началась эта «эра» с приходом перестройки и рынка, когда была «разрушена до основанья» система образования. Да, советское образование было далеко не идеальным, но все же превосходило зарубежное по глубине, широте и систематичности знаний.

Началась «рыночная оптимизация» образования. Постепенно сокращалось учебное время на дисциплины, ненужные для «практической» жизни («нероссийская» история, астрономия, география). Затем настала очередь фундаментальных знаний. Согласен, будущему финансисту или маркетологу теория относительности Эйнштейна вряд ли пригодится, но зачастую он даже не знае, кто это.

Рынок расставил все по местам. Знания окончательно разделились на «нужные» и «ненужные», школьных программ стало много – по направлениям, что-то «углубленное», а что-то «по верхам». Произошла маргинализация образования. Вдобавок конкуренция книгоиздателей и авторов учебников привела к изобилию безграмотно и непрофессионально написанных «учебников». Мое мнение: я не против непрофессионалов вообще, но способностью к самообучению и внутренней ответственностью обладают лишь немногие. Вот и появляются «кое-какие» учебники, и на них выросло уже целое поколение, обученное кое-как. И все остальное они будут делать тоже кое-как, потому что уже привыкли так поступать! Собственно, и это уже не удивляет, пропало то, что раньше называли «рабочая совесть». Никого не волнует результат труда, волнует только его оплата. Тотальная безответственность корнями оттуда же.

К сожалению, поколение недоучек крепко встало на ноги и себе в помощники будет готовить и подбирать таких же – чтобы не превзошли. В результате этой «рыночной оптимизации» мы имеем то, что имеем – пока только умственный застой. Но застой этот грозит застоем в экономике, потому что до сих пор многие отрасли существуют только на опыте и зна-

ниях специалистов «рожденных в СССР» и на техническом наследии СССР. Яркой иллюстрацией этому может служить производство танков. СССР обладал могущественной танковой промышленностью, продукция которой до сих пор состоит на вооружении многих армий мира. Танковые заводы Омска, Нижнего Тагила сегодня почти ничего не производят, лишь модернизируют и ремонтируют давно выпущенные образцы техники. Новейший российский танк Т-90 запущен в серийное производство в 1992 г. По сути, это модернизированный танк Т-72Б 1985 г. Ничего более нового за эти годы разработано и произведено не было. А это оборонная промышленность. Во многих других отраслях ситуация еще хуже.

Пути решения этой проблемы есть, необходимо экономически и социально заинтересовать молодежь работой в промышленности, строительстве, на транспорте. Не нужно заниматься самообманом, не суждено всем быть председателями правлений банков, и эту мысль нужно донести до сознания нынешних школьников. Необходим пересмотр профессиональной подготовки и обучения с переориентацией части учебных заведений на специальности производственной сферы. Экономике страны не нужны в сегодняшних количествах специалисты «гостиничного бизнеса» и «ресторанного дела».

Из обсуждения предшествующей проблемы логически переходим к проблеме отсутствия во многих областях и отраслях экономики настоящих специалистов вообще и среднего возраста в частности. Бурные девяностые заставили многих специалистов бросить работу по специальности и «уйти в бизнес». Кто-то сделал это осознанно, кто-то поддался веяниям эпохи «дикого капитализма». Результат неутешителен. Сорока-сорокапятилетних (возраст осмысленного опыта) специалистов в производстве, образовании, медицине, науке – считаные единицы. Кто-то из специалистов эмигрировал, кто-то так и остался в бизнесе. В результате образовалась брешь, не прикрытая никем, из-за ничтожно малого количества специалистов среднего возраста в «некоммерческой» сфере экономики. Как же тогда будет дальше развиваться «некоммерческая» сфера экономики, когда уже сейчас существует масса проблем, напрямую связанных с опытными кадрами? Обеспеченное полноценными кадрами производство, образование, медицина, наука – это успешное сегодня, благополучное завтра, это будущее нации, это преемственность знаний, идей, поколений.

Проблема, на мой взгляд, трудноразрешимая. Чтобы восстановить статус-кво, вернуть специалиста в лоно профессии, необходима буквально индивидуальная работа с каждым из них и прежде всего обеспечение материальных интересов специалиста. Что, в свою очередь, опять же вызывает необходимость долгосрочных инвестиций в бедствующие отрасли экономики. Отчасти проблему отсутствия специалистов можно было бы решить за счет государственной миграционной программы по привлечению необходимых кадров из республик бывшего СССР. Страна направляла туда специалистов, подготовленных за счет государства. Пора вернуть инвестиции в нашу экономику.

Рассмотренные аспекты социально-экономических проблем развития России лишь часть из множества существующих, из большого конгломерата проблем. Обходить молчанием их нельзя, они существуют, и от решения их во многом зависят стабильность и благополучное развитие экономики страны.

О некоторых международно-правовых проблемах обеспечения исполнения международных договоров

С.В. Шульга

Международный договор уже давно и объективно стал наиболее эффективным правовым механизмом регулирования международных отношений.

Однако на ранних этапах исторического развития человечества и в более поздние периоды наряду с договором большое значение для регламентации международных отношений имел и имеет до сих пор международный обычай, традиционно являющийся одним из важнейших источников таких отраслей международного публичного права, как дипломатическое, консульское, морское, воздушное, космическое и многих других.

Тем не менее дальнейшая верификация международных отношений, интенсификация международного сотрудничества в различных сферах функционирования современной цивилизации, появление большого количества наукоемких проектов, представляющих публичный интерес и направленных на развитие высоких технологий, технически обеспеченная возможность частых встреч глав государств и международных организаций между собой во время официальных визитов, на международных конференциях, а также на других протокольных мероприятиях, возникновение новых потенциальных объектов договорных отношений способствовали приданию международному договору особого значения для упорядочения спонтанно возросшего и структурно усложнившегося объема международных правоотношений, требующих более предметного, детального и совершенного правового регулирования.

Именно поэтому договор опередил обычай в первенстве за влияние на международные отношения и занял ведущее место среди источников международного права.

В науке международного права и среди практикующих юристов-международников периодически возникают споры о преимуществах и недостатках договора и обычая в их компаративистском анализе[1].

[1] См. более подробно: *Даниленко Г.М.* Обычай в современном международном праве. М.: Наука, 1988; *Черниченко С.В.* Международное право: современные теоретические проблемы. М.: НИМП, 1993 и др.

Без всякого сомнения, оба рассматриваемых источника международного права дополняют друг друга и успешно взаимодействуют в целях достижения наиболее полного и всестороннего регламентирующего правового воздействия на современные международные отношения.

Однако целью настоящей публикации не является расширение представления о том, чем выгодно отличается договор от обычая, хотя неоспоримо то, что, например, договорные нормы более конкретно и четко, чем обычные, закрепляют права и обязанности участников договора, имеется нормативно отрегулированная процедура заключения и исполнения договора, его прекращение возможно только при определенных правом обстоятельствах; в рамках подавляющего большинства действовавших и действующих ныне договоров созданы и функционируют органы по контролю за их исполнением, что обеспечивает дополнительные правовые гарантии надлежащего поведения субъектов договорных отношений и т.д.

Своей задачей автор статьи считает формулировку, обсуждение и попытку разрешения проблемы международно-правового обеспечения исполнения международных договоров как главного, доминирующего и в настоящее время в силу вышеизложенных причин правообразующего источника международного права в целом, включая не только международные публично-правовые, но и международные частноправовые институты этой правовой системы.

Действительно, недостаточно соблюсти все юридические формальности и заключить договор, пусть даже и важнейший, с точки зрения объективных общецивилизационных ценностей. Куда как важнее выработать правовые средства и способы, в силу реализации которых участники договорных правоотношений были бы правомерно и во всеобщее благо принуждены исполнить заключенное соглашение полно, всесторонне и надлежащим образом.

Это тем более важно потому, что, как уже было отмечено, количественно международных договорно-правовых отношений существенно больше, чем отношений, находящихся под регулятивным воздействием международного обычая.

При данных обстоятельствах договор может рассматриваться как реальный фактор обеспечения международного правопорядка, миропорядка.

Важность обеспечения надлежащего уровня и качества международных договорных отношений в настоящее время обусловливается еще одним дополнительным обстоятельством. Не секрет, что разразившийся мировой финансовый кризис спровоцирован в том числе и ненадлежащим выполнением или даже невыполнением субъектами международного права своих договорных обязательств. При этом речь идет как о регулировании международных публичных, так и частноправовых отношений, основным регламентатором которых продолжает оставаться договор, заключаемый между государствами, физическими лицами, организациями и т.д. С этой

точки зрения настоящая статья может «пролить свет на проблему обеспечения договором регулирования международных деликтных отношений».

Невозможно определить исчерпывающий круг проблем обеспечения исполнения международных договоров, наличие которых во многом не позволяет всемерно воплотить в жизнь те благородные принципы, которые закреплены в ст. 2 Устава Организации Объединенных Наций 1945 г., а также в Заключительном акте Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе 1975 г. и которые в сжатой форме выражают основное социальное общегуманитарное предназначение международного права.

Остановимся лишь на некоторых из них.

Как известно, в системе международного публичного права существует самостоятельная отрасль – право международных договоров, которая представляет совокупность международно-правовых норм, регулирующих международные отношения, возникающие в связи и по поводу заключения, исполнения и прекращения международных договоров.

Основными универсальными кодифицирующими источниками данной отрасли помимо других являются Венские конвенции 1969 и 1986 гг. соответственно «О праве международных договоров» и «О праве международных договоров между государствами и международными организациями или между международными организациями». Обе конвенции являются как бы двумя частями единого документа, которые среди ученых и практиков заслуженно получили название «договоров о договорах». Указанные конвенции подробно регулируют все аспекты правоотношений, которые могут возникнуть в связи с существованием договоров и их исполнением[2].

В частности, конвенции предусматривают возможные варианты поведения субъектов международных договорных отношений, допустимые в том числе и при переходе от стадии заключения договоров к стадии их исполнения, а также во время их прекращения.

Так, нормативные положения конвенций предусматривают различные юридические последствия, вызываемые, в частности, формами заключения договоров и видами их подписания. По общему правилу международные договоры вступают в силу либо немедленно после подписания их главами государств и иных субъектов международного права, главами правительств, министрами иностранных дел, а также другими уполномоченными на то лицами, или в сроки, указанные в самих договорах. Кроме того, международное договорное право предусматривает вступление договоров в силу в иные сроки.

Наиболее распространенным случаем является ситуация, которая возникает при подписании международных договоров на условиях *ad referendum*. При данных обстоятельствах договор вступает в юридическую силу только после того, как высший законодательный представительный орган

[2] См. более подробно: Договор: правовые и экономические аспекты: Сборник научных трудов Международного института экономики и права. Выпуски I–VII. М., 1999–2009.

государства, международная организация или иной субъект международного права подтвердят обязательность для себя нормативных положений этого договора. Такая процедура именуется ратификацией договора в государствах и подтверждением официального участия в договоре в международных организациях, а также в других субъектах международного права[3].

Статья 14 Венской конвенции 1969 г. «О праве международных договоров» предусматривает ратификацию подписанных соглашений, если это определяется характером и содержанием, а также правовым статусом международного договора, если о ратификации договора условились его участники тогда, когда они об этом дополнительно договорились, и в том случае, если ратификация международного договора предусмотрена внутригосударственным законодательством государства-участника, в связи с чем на то уполномочен представляющий его интересы гражданин.

Статья 106 гл. V разд. I Конституции Российской Федерации 1993 г., а также Федеральный закон Российской Федерации «О международных договорах Российской Федерации» 1995 г. обязывают Российскую Федерацию в лице ее органов государственной власти и должностных лиц по общему правилу ратифицировать те международные договоры, которые заключены государством по поводу:

- установления и изменения конфигурации государственной границы России;
- правового статуса и полномочий России в отношении ее континентального шельфа, прилежащей зоны, исключительной экономической зоны;
- решения вопросов обороноспособности России, повышения или понижения уровня ее вооруженности;
- реализации Россией основного принципа всеобщего и полного разоружения;
- объявления войны;
- заключения мирных соглашений;
- обязательств по обеспечению коллективной самообороны и всех видов безопасности;
- вызываемых исполнением международных договоров изменений во внутригосударственном законодательстве и в целом в российской правовой системе;
- изменения правового статуса личности на территории России и российских граждан за рубежом;
- полного или частичного несоответствия внутригосударственного законодательства России международному договору на момент его подписания.

---

[3] См. более подробно: Курс международного права. М.: Госюриздат, 1990; *Талалаев А.Н.* Право международных договоров: договоры с участием международных организаций. М.: Юридическая литература, 1989; *Лукашук И.И.* Стороны в международных договорах. М.: Юридическая литература, 1966.

Международное право и действующее российское внутригосударственное законодательство факультативно допускают рассмотрение вопроса о ратификации также и международных договоров, не относящихся к вышеупомянутым, в случае возникновения заинтересованности в этом Российской Федерации как по объективным, так и по субъективным причинам.

Кроме того, исходя из современной геополитической ситуации, состояния международных отношений и положения России в мире, следует, что объективной и целесообразной ратификации следует подвергнуть те договоры, которые, возможно, могут быть заключены Российской Федерацией в связи с ее участием в различных и разноплановых межгосударственных и в широком смысле слова международных интеграционных союзах, объединениях, международных организациях универсального, регионального, субрегионального или межрегионального характера, в том числе и с потенциальным делегированием суверенных полномочий России этим объединениям. По смыслу ст. 79 гл. III разд. I Конституции Российской Федерации государство может стать субъектом конфедеративного и даже федеративного государства, участие в котором будет оформлено в договорном порядке, и объективно последует процедура ратификации такого договора (договоров).

Таким образом, договоры – субъекты ратификационного процесса должны восприниматься в расширительном толковании смысла и духа ст. 14 Венской конвенции 1969 г., ст. 106 Конституции России 1993 г. и Федерального закона РФ «О международных договорах Российской Федерации» 1995 г.

Статья 16 Венской конвенции 1969 г. не устанавливает сроков ратификации международных договоров высшими законодательными представительными органами государств. Таким же образом не установлены соответствующие сроки и конституционным законодательством Российской Федерации.

Более того, указанная международно-правовая норма обязывает государства «воздерживаться от совершения действий, лишающих договор его целей и смысла»[4], в том случае, если договор подписан на условиях *ad referendum* в период между фактическим его подписанием и его ратификацией.

Исходя из этого в этих ситуациях любое государство не имеет права совершать действия, направленные на исполнение договора в основной его части, а может ограничиваться только осуществлением подготовительных к исполнению договора мероприятий.

Таким образом, по установленному законодательством России законодательному процессу, международный договор, внесенный на ратифи-

[4] См. более подробно: Венская конвенция «О праве международных договоров» от 23 мая 1969 г. // Международное публичное право: Сборник документов: В 2 т. Т. 1. М.: БЕК, 1996. С. 67–87.

кацию в Государственную думу, может там находиться неограниченное количество времени и в итоге может вообще не быть ратифицированным. Но даже если предположить, что Государственная дума все же ратифицирует его, издаст ратификационную грамоту, отправит ее депозитарию договора и выполнит все иные юридические формальности, связанные с его ратификацией, Совет Федерации и Президент Российской Федерации могут не согласиться с решением, принятым Государственной думой, а поэтому Федеральный закон РФ о ратификации этого международного договора не будет одобрен Советом Федерации, не будет подписан и опубликован президентом страны. Следовательно, подписание данного договора не будет иметь для Российской Федерации никаких юридических последствий.

Может возникнуть и еще одна ситуация, порождающая известные юридические последствия. Предположим, Государственная дума склоняется к принятию решения о ратификации международного договора, но по некоторым причинам сомневается в правовой пользе его выполнения для государства. Для разрешения возникшей правовой коллизии Государственная дума на основании ст. 106, 125 Конституции Российской Федерации направляет его в Конституционный сд Российской Федерации для разрешения дела о соответствии этого договора Основному закону этого государства и после получения решения суда о несоответствии государственным интересам и законодательству России тех действий, которые необходимы для исполнения рассматриваемого договора, отказывает в его ратификации.

В это же время другие государства – участники этого международного договора в силу своего государственного суверенитета могут его ратифицировать безотносительно решения России по этому вопросу. При данных обстоятельствах может возникнуть такое положение, при котором будет оказано негативное влияние на дальнейшее поступательное прогрессивное развитие всего комплекса международных отношений и международного права как основного их правового регулятора. Помимо этого, в двух- и многосторонних правоотношениях между субъектами международного права могут возникнуть определенные затруднения и привести к их ухудшению, что не будет способствовать выполнению международным правом своего социального предназначения.

В качестве примера можно привести российско-американский Договор об ограничении стратегических наступательных вооружений (СНВ-2), который был подписан в 1993 г., в том же году ратифицирован Конгрессом Соединенных Штатов Америки, а Федеральным собранием России он был ратифицирован лишь в 2001 г., что вызвало резкое «похолодание» российско-американских отношений в целом. Справедливости ради необходимо отметить, что, не анализируя подробности, у России были объективные

причины его не ратифицировать как договор, снижающий уровень обороноспособности страны.

Вышеописанное объективно представляет собой серьезную проблему правового обеспечения исполнения подобного рода международных договоров.

Следующей проблемой, которая периодически может объективно требовать своего разрешения участниками международных договорных правоотношений, является присоединение к действующему договору третьих лиц, заявляющих оговорку.

Теория и практика международного права определяют оговорку как явно выраженную форму заявления присоединяющейся к исполняемому договору стороны о необязательности для себя определенной группы международно-правовых норм, содержащихся в договоре, к которому присоединяется заявляющая оговорку сторона, умышленно ограничивая свою международную правосубъектность в сфере международно-правовых отношений, порожденных существованием этого договора.

Как правило, содержание заявляемой оговорки определяется состоянием внутригосударственного законодательства присоединяющейся стороны, а также ее правовыми характеристиками.

В качестве примера можно привести присоединение Финляндии к договору 1952 г. об образовании Северного совета – субрегионального межгосударственного объединения Швеции, Норвегии, Дании и Исландии. Финляндия, будучи с 1947 г. постоянно нейтральным государством, присоединившись к Северному совету в 1955 г., официально заявила оговорку о неучастии страны в обсуждении военно-политического блока вопросов, ограничив свою деятельность в рамках Северного совета решением социально-экономических, экологических, этнографических и схожих с ними вопросов. Данная оговорка логически происходила от правового статуса Финляндии, до сих пор осуществляющей политику государственного нейтралитета.

Другим примером заявления оговорки, содержание которой диктовалось состоянием внутригосударственного законодательства присоединяющейся стороны, явилась оговорка, заявленная Союзом Советских Социалистических Республик при вступлении в 1990 г. на его территории в силу Венской конвенции 1980 г. «О международных договорах купли-продажи товаров». В том году СССР заявил оговорку о том, что международные договоры купли-продажи, заключенные в устной форме и с участием советских контрагентов, на территории СССР и за его пределами в рамках их исполнения, признаются юридически недействительными, их нормы – ничтожными, не порождающими никаких юридических последствий. При этом СССР ссылался на свое гражданско-правовое законодательство, запрещающее заключение подобных сделок в устной форме.

В 1992 г. Российская Федерация, являясь правопреемником СССР и отвечая по договорным обязательствам последнего, подтвердила данную оговорку молчаливым согласием с ней.

В данном случае также возможно снижение уровня эффективности правового регулирования международных публично-правовых и частноправовых отношений из-за разных оснований заявления оговорок субъектами международного права по определению необязательности для них норм международных договоров, участниками которых они становятся, что, безусловно, является международно-правовой проблемой, требующей своего разрешения.

Статья 102 Устава Организации Объединенных Наций предусматривает право участников международного договора зарегистрировать его в Секретариате этой организации. По смыслу этой нормы регистрация договора должна способствовать созданию дополнительных правовых гарантий его надлежащего исполнения. Регистрация автоматически влечет промульгацию международного договора, которая преследует две цели – дать возможность ознакомиться с его текстом широкой международной общественности и присоединиться к нему в случае возникновения заинтересованности, а также предотвратить явление, в свое время получившее название «тайная дипломатия», исключая возможность заключения договоров за счет интересов других субъектов международного права.

Проблема заключается в том, что ст. 102 Устава ООН является диспозитивной, т.е. дающей возможность не регистрировать его. Регистрация международного договора – это право субъектов международного права, а вовсе не их обязанность. Тем не менее даже незарегистрированный международный договор обязан быть исполнен полностью, всесторонне, в срок и надлежащим образом в силу реализации одного из основных принципов современного международного права – *jus cogens generalis,* закрепленного в ст. 2 Устава ООН, принципа добросовестного исполнения международно-правовых, в данном случае договорных, обязательств, известного праву как принцип *pacta sunt servanda* – «договоры должны исполняться».

Регистрация международного договора – это, без всякого сомнения, юридический факт, который является юридическим действием и должен порождать последствия. Нерегистрация соответствующим образом также должна порождать юридические последствия. К таким последствиям международное право относит невозможность участников незарегистрированного договора ссылаться на него ни в одном из главных органов ООН, включая Международный суд. Таким образом, незарегистрированный договор юридически для ООН не существует. В том случае, если один или несколько участников международного договора допустят его ненадлежащее исполнение или неисполнение вовсе, потерпевшая сторона не сможет

обжаловать действия других участников договора, направленные на нарушение договорных обязательств, ни в одном из международных институциональных органов, в том числе и судебных.

Подобная ситуация, которая может сложиться в любой момент, может поставить субъект международного права в беззащитное положение, и международное право в данном случае не имеет достаточных механизмов, способов и средств защиты его законных интересов. Фактически субъект международного права будет вынужден самостоятельно добиваться от контрагентов надлежащего договорного поведения.

Тем не менее можно допустить точку зрения о том, что государство или иной субъект права сами допустили сложившееся положение, не зарегистрировав договор. Однако данную позицию легко опровергнуть тем, что нерегистрация договора могла быть вызвана объективными причинами и, кроме того, тем, что регистрация договора должна быть результатом согласования волеизъявлений всех участников договора. Поэтому нет оснований полагать, что нерегистрация международного договора является единственной причиной ненадлежащего его исполнения. Расчет же на то, что единственной гарантией надлежащего исполнения незарегистрированного договора может являться только основной принцип современного международного права – *pacta sunt servanda,* вполне объективен, но он не всегда может гарантировать однозначное поведение субъекта договорных отношений, порожденных незарегистрированным соглашением.

Наука и практика международного права определяют денонсацию международного договора как правомерный отказ государства от договора на условиях, предусмотренных соглашением сторон в самом договоре.

Аннулирование международных договоров – это односторонний отказ государства от договора. Таким образом, имеются одна объединяющая эти институты правовая характеристика и одна принципиально их различающая. Так, и денонсация, и аннулирование международного договора означают выход субъекта международного права из заключенного и исполняемого договора в одностороннем порядке. В то же время денонсация предусмотрена договором, и, денонсируя его, государство или иной субъект международного права ссылаются на норму этого договора, предоставляющую ему право денонсировать его. Аннулирование же международного договора может быть осуществлено лишь только в силу наличия международной правосубъектости всех субъектов международного публичного права, а у государств еще и дополнительно в силу наличия у них полного и исключительного государственного суверенитета, проявляющегося посредством реализации его внешнего аспекта.

Объективная проблема прекращения международных договоров через процедуру их денонсации и аннулирования заключается в том, что практически каждый договор может быть прекращен по воле тех субъектов

международного права, которые хотели бы использовать прекращение договора в своих корыстных интересах[5].

Не менее актуальной представляется проблема разрешения и преодоления юридических последствий, вызываемых признанием договора недействительным.

По общему правилу и в соответствии с научной доктриной международного права недействительность международных договоров имеет абсолютный и относительный характер. Таким образом, можно говорить об абсолютной и относительной недействительности международных договоров.

Недействительность международного договора влечет его прекращение и объявление его норм юридически ничтожными. В этом случае участники договорных отношений освобождаются от дальнейшего исполнения собственных договорных обязательств, к ним не применяются меры международно-правовой ответственности за ненадлежащее исполнение или за неисполнение той части договора, которая впоследствии признается юридически недействительной, а результаты тех действий сторон, которые были совершены в исполнение договора, подлежат реституции.

В связи с вышеизложенным, а также принимая во внимание, что юридические последствия признания международного договора недействительным являются особо важными, имеет принципиальное значение точное определение в каждом конкретном отдельно взятом случае того, является ли эта недействительность в этой ситуации абсолютной или относительной.

Теория и практика международного права относят к абсолютной недействительность тех международных договоров, которые были признаны таковыми в силу их несоответствия и даже противоречия основным принципам современного международного права (*jus cogens generalis*), а также

---

[5] В 1972 г. между СССР и США был заключен Договор об ограничении систем противоракетной обороны. В соответствии с этим договором, а также приложенным к нему Протоколом 1974 г. СССР и США имели право разместить на своих территориях по одному району ПРО радиусом 150 км с размещением в них не более 100 пусковых установок и 100 противоракет, а также 6 комплексов радиолокационных станций ПРО. Кроме того, стороны обязались не создавать и не развертывать системы и компоненты ПРО морского, воздушного, космического или мобильно-наземного базирования. Также по договору и протоколу стороны обязаны были не передавать другим государствам и не размещать вне своих национальных территорий системы ПРО или их компоненты, ограниченные настоящим договором. По достигнутым договоренностям каждая сторона могла использовать имеющиеся в ее распоряжении национальные технические средства контроля за поведением противоположной стороны по выполнению этого договора, не применять меры, затрудняющие этот контроль. Вышеизложенное свидетельствует об особой важности этого договора и протокола к нему для обеспечения всех видов международной безопасности как СССР, так и США. Договор являлся бессрочным и не предполагал его денонсирование. Однако в 2004 г. без видимых причин, а также четко не мотивируя свои действия, США аннулировали его, сославшись на свое объективное право вступать в любые международные договорные правоотношения и выходить из них в силу универсальной международной правосубъектности США как суверенного и независимого государства. Таким образом, договор был прекращен и породил потенциальную опасность нарушения всеобщего мира и глобальной международной безопасности. В условиях однополярного мира при существовании одной сверхдержавы подобные действия США носят явно выраженный корыстный характер, преследуют цель достижения США мирового господства.

тех договоров, которые заключались с «пороком» правовой воли именно в части, касающейся принуждения стороны к его заключению.

Остальные виды недействительности международных договоров признаются в качестве доказательства наличия ее относительного характера.

К таким обстоятельствам международное право относит: заключение международного договора с явными нарушениями норм внутригосударственного права, касающихся компетенции лиц, заключающих договор, а также самого порядка этого заключения; ситуацию, возникающую в связи с объявлением стороной по договору своего соглашения на обязательность договора по ошибке, если она касается факта или обстоятельств, сложившихся на момент заключения договора и представляющих существенную основу для выражения стороной своего согласия на обязательность этого договора для себя.

Проблемным здесь представляется то обстоятельство, в силу которого относительная недействительность договора порождается явными нарушениями именно внутригосударственного права стран, заключающих договор. При отсутствии унификации и гармонизации их законодательств, а также в силу того, что правовые системы заключающих договор государств могут относиться к разным правовым семьям современности, вполне вероятным представляется возникновение неоднозначного понимания и трактовки фактов нарушений внутригосударственного законодательства при заключении договора в странах, участвующих в заключении этого договора. Сложность разрешения данной ситуации усугубляется тем, что понятие «явное нарушение» внутригосударственных норм в этом случае введено и закреплено только в международно-правовом нормативном акте – Венской конвенции 1969 г., а соответствующей единообразной трактовки и официального толкования данного правового понятия в праве различных государств нет и быть не может в связи с объективным несоответствием правовых систем государств. Поэтому один или несколько участников договора будут расценивать такие нарушения как явные и считать такой договор относительно недействительным для себя, а другие участники этого же договора не будут считать их явными и будут требовать от контрагентов выполнения договора всесторонне, полно, надлежащим образом и в срок. Анализируемая ситуация потенциально представляет благодатную почву для возникновения международного конфликта.

Как уже было отмечено, международное право относит к обстоятельствам признания абсолютной недействительности международного договора заключение его при наличии у его участников «порока» воли, порожденного принуждением их к его заключению.

«Порок» воли участников договора, порожденный иными причинами, такими, как обман, введение в заблуждение, подкуп, использование беспомощного состояния и т.п., международное право характеризует как основание для признания договора относительно недействительным.

С этой точки зрения представляется спорным мнение о том, что международные договоры, заключенные США с их военно-политическими союзниками и в рамках которых были совершены действия по агрессии в отношении Ирака, закончившейся полной оккупацией страны и фактической ликвидацией его государственного суверенитета, являются юридически действительными.

Как известно, США в качестве главного предлога для нападения на Ирак использовали заведомо, даже для самих США, ложную информацию о нахождении на территории этой страны до этого тайно и в нарушение Договора о нераспространении ядерного оружия 1968 г. созданного им оружия массового поражения. Таким образом, США ввели своих союзников, ООН и все мировое сообщество в заблуждение, обманув всех в своих истинных целях проникновения на территории, в недрах которых залегают самые большие в мире запасы нефти и газа.

При данных обстоятельствах анализируемые договоры с международно-правовой точки зрения являются как минимум относительно недействительными и рано или поздно должны быть признаны такими со всеми вытекающими последствиями.

Описанное выше свидетельствует о том, что не всегда совокупность международно-правовых норм и соответствующих внутригосударственных нормативных положений в рамках единой глобальной нормативной системы могут обеспечить надлежащее правовое регулирование всего объема международных отношений, возникающих в различных сферах деятельности человека. Дальнейшее развитие современной цивилизации и достижение наиболее эффективного упорядочения социальных общественных отношений, возникающих как в государствах и иных субъектах международного права, так и между ними, будут напрямую зависеть от степени и полезности взаимного влияния международного и внутригосударственного права друг на друга в силу существования монистической и дуалистической концепций их соотношения, в том числе и в международно-правовых договорных отношениях.

Исполнение международных договоров и единообразное понимание их содержания и целей зависят от реализации такого международно-правового института, как толкование международных договоров.

Как известно, одним из принципов всех без исключения видов толкования является принцип добросовестности.

Изначально этот принцип, да и весь институт толкования, является обычным по юридическому генезису, тем не менее общие принципы толкования сформулированы и существуют и в международном договорном праве, так как стороны в договорных отношениях могут договориться об аутентичном толковании договора. С этой точки зрения существует проблема обеспечения максимальной добросовестности при толковании заключенных международных договоров всеми субъектами международного права для выработки механизмов его добросовестного и надлежащего

исполнения. Для достижения этой цели необходимо выработать правовые механизмы обеспечения этой добросовестности как непосредственно участниками договора, так и иными субъектами международного права, имеющими к этому договору определенную степень отношения.

Одним из оснований прекращения или как минимум приостановления международного договора является сокращение числа его участников до такого, которого недостаточно для признания этого договора вступившим в юридическую силу.

Прекращение или приостановление международного договора именно по этим основаниям также представляется проблемным по нижеследующим обстоятельствам.

Конвенция 1947 г., вступившая в силу в 1948 г., «О предупреждении преступления геноцида и наказании за него» считается действующей до тех пор, пока количество ее участников не будет менее 16.

Безусловно, каждое государство или иной субъект международного права могут в любой момент в одностороннем порядке денонсировать или аннулировать международный договор в силу своей международной правосубъектности. Указанная конвенция не является исключением. Однако выход субъекта международного права из подобного рода международных договоров вызывает определенные сомнения в целесообразности такого поведения. Проблема заключается в том, чтобы, с одной стороны, учесть суверенные интересы субъекта международного права, а с другой – выработать международно-правовые гарантии бесперебойного выполнения данных договоров всеми субъектами международного права. Это совершенно очевидно на примере Конвенции о геноциде. Ведь если учесть, что количество ее участников будет менее 16, то она либо прекратит свое действие, либо по меньшей мере будет приостановлена. Последствия этого будут крайне отрицательными для состояния международных отношений.

Наука международного публичного права содержит положение, в соответствии с которым государство или иной субъект международного права могут объявить о дальнейшей необязательности для себя всего или части международного договора, если коренным образом изменились те обстоятельства, при которых возникал и существовал интерес субъекта к его заключению. Теории права этот институт известен как *clausula rebus sic stantibus,* т.е. изменение оснований заключения договора.

Конвенция 1969 г. «О праве международных договоров» разрешает субъектам договорных отношений считать договор необязательным для себя по данным основаниям, но только в двух случаях:

- если наличие этих обстоятельств составляет существенное основание соглашения субъекта на обязательность договора для себя;
- если последствия наступления этих обстоятельств существенным образом изменили или изменяют обязательность субъекта выполнять те договорные обязательства, которые все еще подлежат исполнению по этому договору.

С правовой точки зрения в этой связи очень важно установить, какое основание соглашения субъекта на обязательность договора для себя является существенным. С другой стороны, необходимо определить, насколько существенно последствия наступления этих обстоятельств влияют на те договорные обязательства, которые в любом случае подлежат исполнению.

Данные обстоятельства невозможно однозначно охарактеризовать с точки зрения вышеизложенного ни средствами международного права, ни нормами внутригосударственного законодательства. Это положение может существенным образом повлиять на соблюдение договорной дисциплины участниками международного соглашения.

Наконец еще одной проблемой является реализация международно-правового института эстоппеля.

Эстоппель – это запрещение стороне – участнице договора принять позицию, которая является противоположной той, которую она явно или молчаливо приняла и занимает в настоящее время относительно договорных обязательств, предмета договора, форм и методов его исполнения, других обстоятельств.

То есть если участник договора при его заключении и в процессе исполнения придерживался одной точки зрения и делал это явно или молчаливо, а затем неожиданно занял иную позицию, то с точки зрения института эстоппеля такие действия могут быть признаны неправомерными.

В то же время международное право не ограничивает субъекта в возможности изменить свою позицию в рамках достигнутых договоренностей по тем или иным причинам.

Таким образом, институт эстоппеля не характеризуется точными правовыми параметрами его применения, и возможность применения данного института всецело зависит от воли сторон по договору. В частности, определение срока, в пределах которого субъект международного права сохраняет возможность изменения своей позиции и за пределами которого он уже так поступить не может, носит исключительно субъективный характер, за исключением тех случаев, когда институт эстоппеля включен в договорные нормы, что имеет место весьма редко.

Правоприменительная практика знает случаи безоговорочного применения института эстоппеля по обычаю, когда возникает необходимость реализации института правопреемства, при смене формы правления и т.д. В этой связи Российская Федерация не имела проблем по поводу правопреемства от СССР с точки зрения эстоппеля, так как принципиальные изменения, происшедшие в России, естественным образом отразились на ее положении в системе международных отношений и не вызвали отрицательной реакции по поводу исполнения ею различных международно-правовых, прежде всего договорных, обязательств бывшего СССР.

Настоящая публикация ни в коей мере не ставит под сомнение роль и значение международного договора в международном праве. Однако про-

блемы, описанные выше, не могут не служить объектом научного исследования и рано или поздно потребуют своего разрешения. Это необходимо будет сделать для того, чтобы международное право явилось одним из наиболее действенных средств обеспечения мира и безопасности прежде всего через договорный процесс.

Великий нидерландский ученый Г. Гроций в 1625 г. в своем бессмертном труде «Jus belli ac pads, libre tre» («О праве войны и мира») в трех книгах, явившемся первым систематическим сборником научных знаний о международном праве, а также великий швейцарский ученый Эмерик де Ваттель, который продолжил дело Г. Гроция и издал в 1758 г. труд под названием «Право народов или принципы естественного права, применяемые к поведению и делам наций и суверенов»[6], справедливо отмечали, что международное право наиболее точно и полно отвечает социальной функции и общественному предназначению права, потому что оно является договорным, учитывающим интересы народов и покоящимся на общечеловеческих ценностях.

Усовершенствование всех институтов международного договорного права носит объективный характер и вызывается необходимостью дальнейшего повышения степени эффективности регулирования международных отношений.

Обеспечение экономической безопасности финансовой деятельности банка в процессе реализации кредитной политики в условиях кризиса

М.Е. Щетинин

Как концепция управления доходами и расходами кредитной деятельности коммерческого банка кредитная политика включает в себя оценку потенциального заемщика не только с позиции его кредитоспособности, но и с позиции его экономической безопасности для банка. С этой точки зрения оценка потенциального заемщика банка заключается в проверке не только и не столько его финансового состояния, но и многих других аспектов, в том числе связанных с принятием на себя риска третьих лиц. Ведь даже самый законопослушный предприниматель не застрахован от того, что его не подведет партнер или контрагент. А гражданин, берущий потребительский кредит, не может гарантировать, что завтра не окажется без источника дохода. Таким образом, исключительно актуальным для банка сегодня становится комплексный подход к оценке заемщиков.

[6] См. более подробно: *Ваттель Э.* Право народов, или Принципы естественного права, применяемые к поведению и делам наций и суверенов. М.: Госюриздат, 1960.

Комплексность – не прихоть банка, а необходимый компонент управления. Она обеспечивает надлежащий уровень централизации управления многогранными аспектами его деятельности, в том числе и обеспечение безопасности, создает необходимый баланс интересов внутри коллектива, несет в себе удобство в финансировании и учете расходов, является основой совершенствования мер безопасности. Однако в нынешнем году комплексная работа по обеспечению экономической безопасности банка вследствие позиции законодателей должна будет измениться, разделиться по направлениям.

До 2010 г. проверка клиентов банка проводилась силами трех подразделений: кредитного, юридического и безопасности. При этом каждое отвечало за решение строго определенных вопросов, отнесенных к их компетенции.

С января 2010 г. вступил в действие Федеральный закон от 22 декабря 2008 г. № 272-ФЗ[1], кардинально меняющий жизнь негосударственного детективного и охранного сообщества. Подготовлен пакет постановлений Правительства РФ во исполнение этого закона, подписаны приказы МВД РФ, определяющие политику сотрудников этого ведомства по исполнению ФЗ № 272 и подзаконных ему нормативных актов.

Что существенного для банков несет в себе такое положение дел? Не вдаваясь в мелкие подробности, отметим главное. В 2010 г. банковские подразделения, сориентированные на безопасность, теряют законодательную основу своей деятельности: раздел IV «Закона о частной детективной и охранной деятельности» в редакции 2007 г. «Смешанные формы детективной и охранной деятельности» утрачивает силу. В новой редакции «Закона о частной детективной и охранной деятельности» охранные и детективные услуги, ранее разрешенные структурным образованиям банка, теперь разрешаются только специально учрежденным для этой цели лицензированным организациям и индивидуальным предпринимателям, с которыми у банка должны быть договорные отношения. Сами службы безопасности, как структурные подразделения банка, должны быть либо расформированы, либо трансформированы в другие образования, поскольку в законе уже нет оснований для их легитимной деятельности.

То, в чем нельзя обойтись без лицензированных услуг, неизбежно придется осуществлять с привлечением сторонних лицензированных организаций. Охрана и перевозка ценностей, отчасти – охрана хранилищ с ценностями, т.е. те виды действий, которые необходимо осуществлять с оружием, должны быть поручены внешним инстанциям: подразделениям РОСИНКАСС, ИНКАХРАН, частной охранной организации либо вневедомственной охране.

---

[1] О частной детективной и охранной деятельности: Федеральный закон РФ от 22 декабря 2008 г. № 272-ФЗ. Доступ из электронной базы нормативной правовой информации «Консультант Плюс». URL: http:///www.consultant.ru

Поддержка кадровой и клиентской работы детективными услугами также должна будет иметь внешнего исполнителя. Банк может выступать лишь заказчиком подобных услуг, заключая договор с какой-либо из вышеперечисленных организаций. То, что не относится к видам деятельности, требующим специального лицензирования, можно будет перераспределить внутри банка. Защиту информации (там, где нет службы информационной защиты) включить в функционал кадровых и (или) *IT*-подразделений; контроль за деятельностью исполнителей, мониторинг работы персонала возложить на офис-менеджмент или структуры внутреннего контроля; работу с заемщиками и должниками «увести» в кредитные подразделения или в структуры риск-менеджмента. Подобная «перестройка» подхода к решению проблем банковской безопасности требует немедленных мер:

- перераспределения бюджетных расходов на безопасность;
- переделки внутренних документов банка, в первую очередь – кадровых, административных, трудовых; выбора партнерских организаций для заказа им лицензированных услуг;
- внутриструктурных изменений, создания новых подразделений, сориентированных на решение проблем безопасности банка.

В связи с этим также представляется весьма целесообразным вспомнить об обязанности кредитных организаций «организовывать внутренний контроль, обеспечивающий надлежащий уровень надежности, соответствующей характеру и масштабам проводимых операций», предусмотренной ст. 24 Федерального закона от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ «О банках и банковской деятельности».

Во исполнение этого требования Банком России был издан Приказ 02-372 от 28 августа 1997 г., утвердивший Положение об организации внутреннего контроля в банках. Позже этот документ лег в основу разработанного ЦБ РФ Положения об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах от 16 декабря 2003 г. № 242-П.

Складывающаяся сейчас ситуация побуждает по-новому взглянуть на исполнение банком этой обязанности. Анализ реальной работы по внутреннему контролю может помочь в деле реорганизации подразделений банка и возможному трансформированию в эту работу некоторых функций, ранее бывших прерогативой службы безопасности.

Несомненно, такая «реорганизация» может повлечь за собой дополнительные расходы: общеизвестно, что экономика содержания собственного структурного образования менее затратна, нежели экономика содержания внешней структуры. Но с охранными (там, где требуется оружие) и детективными функциями иначе поступить нельзя: там, где они необходимы, их должны выполнять сотрудники специально лицензированных организаций. Пространство для маневрирования силами и средствами безопасности остается только там, где не требуется оружия, специальных средств защиты или специфических услуг детективов.

Однако, несмотря на эту перестройку, собственные подразделения банка и нанятые им лицензированные организации все равно должны реализовывать следующие функции, обеспечивающие безопасность банка. К этим функциям следует отнести:

- технико-криминалистический анализ учредительных и иных документов с целью выявления подделок;
- проверка действительности существования клиента, его репутации, наличия имущества, предоставленного в залог;
- организация работы по погашению просроченных ссуд;
- подготовка и направление документов в правоохранительные органы, если из материалов усматриваются признаки преступления, и др.

Подделка документов – не такое уж редкое явление. Основные виды подделок сводятся к двум: внесение в подлинный документ записей, не соответствующих действительности, и фальсификация в форме изготовления (составления) документа, аналогичного подлинному. Приведем наиболее часто встречающиеся умышленные искажения документов.

Ложные сведения о хозяйственном положении:

- неверные данные об учредителях, руководителях, участниках, основных партнерах, связях с другими фирмами;
- фиктивные гарантийные письма, поручительства, материальные ценности, представление в залог имущества, которое не соответствует объявленной стоимости, не является собственностью залогодателя, на которые нельзя обратить взыскание;
- технико-экономическое обоснование (бизнес-план), в котором неверно указаны основные направления использования заемных средств, конкретные хозяйственные операции;
- сфальсифицированные договоры, платежные, транспортные и иные документы, искажающие реальную эффективность операции, на которую испрашивается кредит, возможности реализации заемщиком своей продукции, его конкурентоспособность, положение на рынке, в отрасли и т.д.

Ложные сведения о финансовом положении:

- бухгалтерские документы о регистрации в налоговой инспекции, в которых приукрашено финансовое состояние (баланс – форма № 1, отчет – форма № 2 и др.);
- сфальсифицированные справки о дебиторской и кредиторской задолженностях, сведения о полученных кредитах в других банках, выписки из расчетных и текущих счетов и др.

Для выявления фактов умышленного искажения реального положения потенциального заемщика служба безопасности проводит технико-криминалистический анализ документов, включающий несколько основных направлений.

Подлинность документов. Анализируются их соответствие установленным формам, наличие необходимых реквизитов, четкость оттисков печатей и штампов, отсутствие разночтений, а также подчисток, исправлений, дописок, травлений. Особое внимание уделяется соответствию подписи должностных лиц, отсутствию извилистости, угловатости, сдвоенности штрихов, вдавленных бесцветных штрихов и т.д.

Достоверность представленных сведений. В регистрационных, налоговых и иных органах проверяется факт регистрации и постановки на учет, соответствие официальных данных представленным заемщиком. В органах милиции – факт утраты паспорта и регистрации по нему предприятия. Анализируются достоверность сведений об обеспечении обязательств, причины расхождений между данными складского и бухгалтерского учета, скрытые факты ареста предмета залога, права на него третьих лиц. Проверяются кредитоспособность поручителя, выдача им других поручительств, подлинности банковской гарантии.

Взаимоотношения с партнерами и контрагентами. Проверяются, в какие холдинги, ФПГ и иные объединения входит организация, имеет ли дочерние и зависимые общества; отношения с наиболее «тесными и близкими» партнерами и контрагентами: участие в уставных капиталах друг друга, нахождение одного и того же лица на руководящих постах в разных организациях, совместная хозяйственная деятельность; наличие расчетных счетов, которыми может пользоваться заемщик, особых отношений с предприятиями и лицами, которые могут быть сообщниками клиента и где он может скрыть свое имущество; причины несовпадения юридического и фактического адреса, получение сведений о том, где ранее находилась организация и где собирается размещаться в дальнейшем; в чьей собственности находится помещение, на какой срок и когда заключен договор аренды, своевременно ли внесена арендная плата; отношения учредителей с собственником или арендодателем.

Репутация клиента. Судимость, психические недостатки, дееспособность, компетентность, отношение к выполнению своих обязательств в прошлом, наличие имущественных претензий и долгов. Были ли ранее факты банкротства организаций, в которых работали руководители фирмы или в состав участников которых входили учредители.

В процессе проверки потенциального заемщика служба безопасности банка сталкивается с необходимостью подготовки своего рода «досье» на юридическое лицо и «портрета» гражданина при выдаче потребительского кредита без открытия расчетного счета. Рассмотрим методику подготовки «досье» на фирму.

Одним из основных факторов при подготовке «досье» является оценка финансового состояния фирмы. Для этого существует большое количество различных методик. Выделим основные из них:

Экспресс-оценка. Применяется при отсутствии возможности детального изучения финансовых документов.

Подробная оценка. Используется при оценке финансовых возможностей потенциального партнера или контрагента.

«*Хрестоматийная» оценка.* Применяется при решении вопроса о поглощении или реструктуризации фирмы. Методики подробно описаны в различных учебниках экономического анализа и предполагают использование более 50 различных коэффициентов и нормативов.

Оценка, основанная на анализе денежных потоков. Наиболее приближенная к МСФО, ее целесообразно использовать при определении финансового состояния потенциального заемщика. Однако на практике зачастую отсутствует возможность изучить весь пакет финансовых документов, первичную оценку заемщика приходится вести в цейтноте, поэтому служба банка чаще всего использует метод экспресс-оценки. Она предполагает возможность (и необходимость) определения всего двух нормативных коэффициентов, которые достаточно объективно характеризуют деятельность хозяйствующего субъекта.

Коэффициент текущей ликвидности. Характеризует общую обеспеченность фирмы оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств фирмы – КТЛ. Определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денег, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам фирмы в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и разных кредиторских задолженностей. Для удовлетворительного финансового положения должно выполняться соотношение КТЛ ≥ 2.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами. Определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов в совокупности с дебиторской задолженностью, платежи по которым ожидаются более чем через 12 месяцев от отчетной даты, к фактической стоимости находящихся в наличии у фирмы оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денег, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов – КОСС. Для удовлетворительного финансового положения должно выполняться соотношение КОСС $\geq 0{,}1$.

Финансовое положение заемщика можно считать хорошим, если:

- анализ производственной и финансово-хозяйственной деятельности и иные сведения, включая информацию о внешних условиях, свидетельствуют о стабильности производства;
- величины чистых активов, рентабельности и платежеспособности положительны и отсутствуют какие-либо негативные явления (тенденции), способные повлиять на финансовую устойчивость заемщика в перспективе (к негативным тенденциям могут быть

отнесены не связанные с сезонными факторами существенное снижение темпов роста объемов производства, показателей рентабельности, существенный рост кредиторской и (или) дебиторской задолженности, другие явления).

Финансовое положение заемщика можно считать средним, если анализ производственной и финансово-хозяйственной деятельности заемщика и (или) иные сведения о нем свидетельствуют об отсутствии прямых угроз текущему финансовому положению при наличии в деятельности заемщика негативных явлений (тенденций), которые в обозримой перспективе (год или менее) могут привести к появлению финансовых трудностей, если заемщик не примет соответствующие меры.

Финансовое положение заемщика можно принять как плохое, если он является устойчиво неплатежеспособным, а также если анализ производственной и финансово-хозяйственной деятельности свидетельствует об угрожающих негативных явлениях (тенденциях), вероятным результатом которых могут явиться несостоятельность (банкротство) либо устойчивая неплатежеспособность заемщика. К угрожающим негативным явлениям (тенденциям) относятся: убыточная деятельность, отрицательная величина либо существенное сокращение чистых активов, существенное падение объемов производства, существенный рост кредиторской и (или) дебиторской задолженности, другие явления.

Финансовое положение юридического лица не может быть оценено как хорошее в следующих случаях:

- при наличии текущей картотеки неоплаченных расчетных документов к банковским счетам заемщика, просроченной задолженности перед федеральным, местными бюджетами и внебюджетными фондами, а также перед работниками по заработной плате;
- наличии скрытых потерь (например, неликвидных запасов готовой продукции или требований, безнадежных к взысканию) в размере, равном или превышающем ¼ его чистых активов;
- неисполнении в течение последнего года обязательств по иным договорам с кредитной организацией-кредитором либо прекращении заемщиком обязательств по иным договорам с банком-кредитором, предоставлении взамен исполнения обязательств отступного в форме имущества, которое не реализовано банком в течение более полугода;
- при наличии не предусмотренной в согласованном с банком плане развития заемщика (бизнес-плане) убыточной деятельности, приведшей к существенному (на $^1/_4$ и более) снижению его чистых активов по сравнению с их максимально достигнутым уровнем.

Особой спецификой финансового состояния предприятия с позиции экономической безопасности является оценка риска «быстросъема» фирмы, когда бухгалтерский баланс содержит высокий процент легкореализуемых ликвидных активов, в том числе и наличности.

Однако выдача кредита – только начало работы службы безопасности с клиентом. В ходе контроля за выданным кредитом особое внимание уделяется выявлению настораживающих факторов. Они могут носить самый разный характер. Выделим типичные:

- резкое отклонение от условий использования кредита со ссылкой на незначительные причины, не оказывающие существенного влияния на его исполнение. Длительная задержка с началом исполнения кредитуемой сделки, труднообъяснимое поведение руководителей, в том числе уклонение от личных встреч, телефонных переговоров. Создание препятствий при проверке залога, договоров по кредитуемой сделке, бухгалтерской отчетности и других данных;
- систематическое направление сведений о временных финансовых трудностях, требование о пролонгации кредита, неуплата налогов и таможенных платежей, стремление скрыть такие факты от кредитной организации;
- наличие конфликтных ситуаций на фирме заемщика, серьезные кадровые изменения, сокращение численности работников предприятия, а также радикальные изменения в составе учредителей, участников. Резкое изменение профиля деятельности предприятия, потеря важных партнеров и клиентов, распродажа имущества, разрыв или непродление договора аренды помещений;
- несоразмерная зарплата, приобретение в личное пользование руководящими лицами дорогих вещей и недвижимости. Выезд руководителей фирмы и членов их семей за границу, упорное распространение сведений о несостоятельности либо получение данных об умышленном создании неплатежеспособности и др.;
- получение сведений о злоупотреблениях руководящих лиц: совершение противоправных операций с деньгами и материальными ценностями предприятия, участие в легализации преступных доходов, выявление данных об их связях с криминальными элементами и преступными группировками, введение в состав участников авторитетов преступного мира или криминальных групп и др.

В процессе такого мониторинга значительную, если не определяющую, роль играет информационно-аналитическая работа, которая базируется на доступных источниках информации. Получить ее можно как от самого клиента, так и из различного рода баз данных, предлагаемых на рынке информационных услуг. Если на мотивированный запрос клиент отказывается предоставлять сведения, ссылаясь на коммерческую тайну, то следует прежде всего проверить, действительно ли она содержится в перечне, определенном в Законе «О коммерческой тайне»[2]. В противном случае это говорит либо о некомпетентности заемщика, либо о его попытке созна-

[2] О коммерческой тайне: Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru

тельно скрыть от банка нежелательные сведения. Помимо устава, учредительных и иных общеупотребительных документов к данным, которые не могут составлять коммерческую тайну, относятся:

- установленные формы отчетности о финансово-хозяйственной деятельности и иные сведения, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей в государственную систему;
- сведения о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда, а также наличии свободных рабочих мест;
- сведения о загрязнении окружающей среды, нарушении антимонопольного законодательства, несоблюдении безопасных условий труда, реализации продукции, причиняющей вред здоровью населения;
- сведения об участии должностных лиц предприятия в кооперативах, малых предприятиях, товариществах, АО, объединениях и других организациях, занимающихся предпринимательской деятельностью, и др.

Следует также остановиться на особенностях оценки заемщиков – физических лиц. Финансовое положение физического лица не может быть оценено как хорошее в следующих случаях.

Если стала известна информация о потере либо существенном снижении доходов или имущества, за счет которых предполагалось погашение задолженности физическим лицам. Например:

- прекращение трудовых соглашений между работодателем и физическим лицом при отсутствии у последнего существенных накоплений;
- наличие вступивших в силу решений суда о привлечении физического лица к уголовной ответственности в виде лишения свободы;
- наличие документально подтвержденных сведений об отзыве лицензии у кредитных организаций, в которой размещен вклад физического лица, если невозвращение этого вклада окажет влияние на способность заемщика выполнить свои обязательства по ссуде.

Как правило, превенция попадания кредитной организации в ситуацию невозврата кредита в случае, если залогом его выступает недвижимость, также закреплена за службой безопасности. Хотелось бы в связи с этим остановиться на проблемных аспектах при обращении взыскания на имущество, если оно выступало в роли залога:

- наличие общей с другими лицами собственности (долевое соглашение или без определения таких долей);
- возможность возникновения конфликта между владельцами земельного участка и владельцами недвижимости;
- необходимость регистрации договора о залоге государственным нотариусом;

- запрет на заклад арендованного имущества без согласия его собственника;
- отсутствие нормативного акта, устанавливающего стандарты профессиональной деятельности оценщиков.

«Портрет» частного лица, выступающего в роли потенциального заемщика, если это не является экспресс-кредитованием на потребительские нужды, целесообразно готовить по следующей методике:

- «засветка» в СМИ – проверка по различным информационным базам; «чистота» паспортных данных – проверка по учетам МВД (или «левым» информационным базам) на предмет возможного наличия данного паспорта в базе украденных и потерянных;
- социальный статус – руководитель одной из известных государственных или коммерческих структур, наличие загранпаспорта, водительских прав;
- материальное положение – учредитель фирмы или предприниматель без юридического лица, владение недвижимостью, владение акциями или паями организаций, владение автомашиной;
- регистрация (прописка);
- «прохождение» по милицейским сводкам (административные правонарушения, уголовные преступления, «спецучет», судимость, дорожно-транспортные происшествия);
- телефоны (соотношение домашнего телефона и адреса проживания), в том числе и мобильные;
- посещаемые регионы;
- контактная информация.

При выдаче экспресс-кредита на потребительские нужды основная роль принадлежит конкретному сотруднику банка, который на основе контактной информации принимает решение о выдаче или отказе в выдаче кредита.

При организации работы по выдаче потребительских кредитов роль службы безопасности банка заключается в проверке и непосредственном контроле за сотрудником, выдающим кредит, с целью пресечения выдачи невозвратных кредитов лицам, аффилированным с ответственным работником кредитной организации.

В связи с этим нелишне будет напомнить основные принципы деятельности любой службы банка или нанятой им организации для обеспечения безопасности:

1. Законность, соблюдение прав и свобод человека и гражданина (в том числе сбор сведений в отношении сотрудника, кандидата на работу с его письменного согласия; уважение личной, семейной тайны; создание и использование автоматизированных информационных систем с соблюдением требований законодательных актов относительно персональных данных).

2. Взаимодействие с государственными правоохранительными органами и службами безопасности других банков.

3. Подотчетность и подконтрольность лично руководителю кредитной организации.

4. Сочетание гласных и негласных форм деятельности, так как применение конкурентами, службами промышленного шпионажа, организованной преступностью негласных форм деятельности обусловливает необходимость аналогичных форм противодействия.

К допустимым действиям подразделений банка и нанятых им лицензированных организаций, обеспечивающих безопасность, относятся:

- сбор сведений по гражданским делам на договорной основе с участниками процесса;
- изучение рынка, сбор информации для деловых переговоров, выявление некредитоспособности или ненадежности деловых партнеров;
- установление обстоятельств неправомерного использования в предпринимательской деятельности фирменных знаков и наименований, криминальной конкуренции, а также разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну;
- выяснение биографических и других характеризующих личность данных об отдельных гражданах (с их письменного согласия) при заключении ими трудовых и иных контрактов; поиск без вести пропавших граждан;
- поиск утраченного гражданами или предприятиями, учреждениями, организациями имущества; сбор сведений по уголовным делам на договорной основе с участниками процесса.

При этом в положении или уставе банковской службы безопасности непременно должны быть указаны следующие права сотрудников службы безопасности кредитной организации:

- привлекать с санкции руководителя банка его персонал для решения конкретных задач по обеспечению безопасности бизнеса;
- получать от всех структур информацию, необходимую для обеспечения безопасности бизнеса;
- приглашать работников банка для получения объяснений по вопросам, затрагивающим интересы безопасности кредитной организации;
- контролировать деятельность всех других структур банка в пределах своей компетенции, проверять деятельность службы безопасности филиалов банка;
- создавать информационные системы, определять в соответствии с законами РФ, нормативными актами законодательной и исполнительной власти, приказами и распоряжениями руководства банка порядок учета, хранения и использования материалов, относящихся к компетенции службы безопасности;

- готовить предложения по совершенствованию системы безопасности банка;
- выходить с предложениями к руководству банка о поощрении и наказании его работников в связи с выполнением ими своих обязанностей, связанных с обеспечением безопасности банка;
- информировать персонал банка в необходимом объеме о состоянии защищенности бизнеса, принятой системе безопасности, конкретных фактах криминальной конкуренции, локализации ее последствий.

С расширением и упрощением процедуры кредитования юридических и физических лиц все более возрастает роль собственных и нанятых структур, обеспечивающих безопасность кредитной организации. Игнорирование этого приводит к значительным убыткам любой коммерческий банк.

The Global Economic Crisis and the Danish Flexicurity System

Ole Hasselbalch

The global economic crisis has posed a major challenge to Denmark. Production is declining and the Danish labour market has had to adapt to this new situation. In this situation the Danish labour market system functions differently from the systems of other Western European countries. I will try to explain this in detail.

In order to make my explanation comprehensible I will start by giving you a brief overview of the Danish socio-economic context:

In 2009, the population of Denmark was approx. 5,5 million, of which approx. 2,8 million are occupationally active. 4,8 million are supposed to be ethnic Danes. So we are talking about a small population.

Such a population is more likely to form a society based upon trust and confidence since nobody could mistreat his fellow citizens and expect it to go unnoticed. This even sets the scene for what can be done and what does actually take place within the Danish labour market.

Up to the middle of the 19th century Denmark was predominantly an agricultural country, but after that a process of industrialization took place. The private sector is dominated by numerous small and medium-sized enterprises. In 2008 a total of 446 thousand (aged 15–66) were employed in manufacturing industry, 72 thousand in agriculture, fishing and forestry and 192 thousand in the construction industry; 650 thousand people were employed in trade and transport etc., 106 thousand in information and communication 91 thousand in finance and insurance. The public services (public administration, education and health) employ a very large part of the labour force, i.e. in 2007 a total of

905 thousand (many of whom are part-timers). Since the mid-1960s the number of occupationally active females has grown considerably and today almost equals the number of occupationally active males.

On the political scene, Denmark has been a constitutional democracy since 1849 and is characterized by no-adversarial political attitudes. So far no single party has so far been in a position to secure an absolute majority. Therefore Danish politics is also an art of compromise. Moreover many issues which in other countries are handled by the public authorities in Denmark are handled by private associations. Such associations are often even economically supported by the State.

Labour legislation has never undergone systematic rationalization, and as a whole statutory law has traditionally played a minor role compared to the role accorded to collective agreements. Influential employer and employee organisations were set up as early as in the late 19th century.

Today, they form an integrated part of the regulatory system within this field of life. The 'rule of law' including the obligation to live up to agreements entered into, and solidarity with fellow citizens and responsibility to your next of kin, plays a major role in Danish thinking.

This attitude also form a solid basis for the collective agreements on terms of employment entered into by those organisations. Therefore serious confrontations between employers and employees have historically been avoided.

The labour market organisations traditionally represent a **single-union structure**. It is estimated that just under 90 per cent of manual workers are union members and almost 80 per cent of white-collar workers. On this basis and by the fact that unionisation has traditionally taken place within a united union movement, the organisations hold a semi-official position, and the labour movement has been a driving force behind social and industrial relations developments. Therefore the organisations also exert a strong influence on government labour-market policy. Successive governments have maintained close contact with the organisations during the regular, synchronized negotiations on the renewal of collective agreements. Often governments even participate directly in these negotiations – formally or informally – in an advisory capacity or putting forward proposals based on incomes policy. As a tool of persuasion in such contexts intimations are used that taxes will be raised unless the proposals are accepted. It has happened that 'tripartite' negotiations of this kind have even resulted in tripartite agreements meaning that a specified pay ceiling will be observed in return for an undertaking by the government to pursue a certain economic policy.

On rare occasions Parliament has also intervened with legislation in the collective bargaining process, prompted either by the need to prevent industrial action in areas providing essential services or due to socio economic considerations: i.a. bills have been passed on prolongation of existing collective agreements.

As a result of this the Danish labour market has traditionally been characterized by stability and a low level of industrial conflict. Moreover hourly earnings are relatively high. The total earning of a non-managerial employee in the private sector amounts to 238 D. kr. per hour exclusive of pensions etc (approx. 57 dollars). In addition to pay in the strict sense, employers contribute holiday pay, social security contributions, etc. amounting in all to around 35 per cent of pay for white-collar workers and 39 per cent for manual workers.

It should be added that Danish law belongs to the Nordic law family, which is a law family of its own, not belonging to the (other) continental law families or to the English Common Law system. Within this system tradition and custom and practice play a major role – and private agreements on a written or tacit basis play a substantial role as a regulatory instrument as such.

The Danish Flexicurity Model

The Challenge of the Economic Crisis

Denmark has always had an unemployment problem – from time to time growing as a result of economic stagnation. However, by June 2008 the number of unemployed was less than 50 thousand. By June 2009 this figure rose to 105, 1 thousand (corresponding 3,8 per cent of the total workforce) and to 4,1 by and the Spring 2010. A further increase was expected to come, but has not materialized yet. The European Commission expects a total unemployment in the EU of 9,5 per cent in 2010 – corresponding to 20 million people.

The Legs of Flexicurity

One way to handle this is the so-called 'flexicurity' system – now widely discussed within the EU.

This term indicates a combination of *flexibility* on the labour market combined with *security* for the employees. In the first respect, scholars are speaking of *numerical* flexibility (understood as adaptability of the numerical workforce to the actual needs of the individual sectors of trade), *functional* flexibility (meaning adaptability to different tasks), *working-time* flexibility and *wage* flexibility.

A successful flexicurity model of a labour market is supposed to result in a very low unemployment rate among the young, a low long-term unemployment rate, a low unemployment as a whole and a low structural unemployment.

The Danish flexicurity model has the following legs:

1) The labour market is 'liberal' in the sense that terms for hiring and dismissing of employees are easy.This means that enterprises can easily adapt to shifts in market conditions and to new technologies. Thus the rules on hiring and firing make it easy for the employers to dismiss employees during periods of recession and to hire new employees when things are getting better again. In other words: the formal employment security (understood as security of being able to stay in the same job expressed via employment protection and tenure with the same employer) is rudimentary compared to that of most other legal orders in modern industrialized states.

2) This moderate employment protection (security to remain in the same job) of course poses a problem to the employee. However, this problem is compensated for in two ways:

2.1) Firstly, a finely meshed social security net has been set up where *income* security (meaning security to have a *pay*) is achieved by a rather comprehensive system of daily cash benefits (on a generous and in principle long-term basis) and social aid in case of unemployment, sickness or disablement.

In fact, in Denmark most people may claim such benefits if they lose their job. Moreover, these benefits are more generous than in most other countries.

2.2) Secondly *employment* security (meaning security of *staying employed* in the long run, though not necessarily in the *same* job) has been staged. Thus a so-called 'active labour market policy' is applied encompassing a legislation which ensures:

- job-offers,
- support and guidance of employees and unemployed in their efforts to find new jobs and
- rather substantial investments in training, retraining and in-service education,
- Moreover, there are strict rules on the obligation of the unemployed to accept available jobs.
- Finally, there are special job-creation programmes, retirement and pension schemes and schemes enabling employees to combine working life and private life by a system of parental and other leave-schemes which leave jobs open for new employees.

So it could be said that the Danish flexicurity system is based upon the idea that the system of social security for the individual employee should not be based upon his *actual* employers but rather on the creation of job possibilities, and that this will be achieved by a constant upgrading of qualifications according to the actual needs of the ever-changing labour market. In other words: instead of clinging to jobs that are in fact already lost due to the market conditions, the goal of the active labour market policy is to qualify people for a new or different job and thereby creating a well-trained and updated labour force able to compete not on low wages but rather on the basis of innovation and quality.

The system is massively financed by the state and thereby by the taxpayers. Its most predominant consequence is that enterprises as well as employees are more willing to run risks and undertake projects which include such risks. Thus the labour force becomes more flexible and employees as such become more mobile. Likewise enterprises are more willing to take on new employees on an experimental basis – even employees who might be less attractive than the average.

Therefore in Denmark we have a rather high level of hiring/firing.

Employees climb rapidly up the wage ladder. And there is a feeling among employees that they are secure *even if* jobs are changed rapidly and employment protection is low. Because it is easy to find a new job when jobs are exchanged rapidly and the unemployment rate is low. In fact, in recent years 10 per cent of all Danish jobs 'disappear' every year – but more new jobs have been created.

So as a whole Danish employees are well qualified and very mobile. In fact one fourth of the labour force changes jobs every year. Therefore Danish enterprises profit from competent employees thereby becoming more competitive. The labour market is dynamic thus forming a solid basis for competitiveness in a globalised world.

The system is widely accepted among the voters and by the social partners (the employers' and employees' organisations).

The Collective Bargaining System

The Danish system of collective bargaining enables the labour market organisations to adapt terms of employment to the actual economic situation of the enterprises and to current socio-demographic trends. 'Flexicurity' in a Danish context is difficult to understand unless you understand this and under this the role of collective bargaining in Denmark:

Its basis is the high union-density, the single-union structure of the trade union movement and the well-established and effective *legal* system on collective agreements.

Pay and other working conditions are normally laid down by such agreements concluded between trade unions and employers' organisations and **not by way of legislation**. As an example Denmark has no legislation on minimum wage. This is called the 'Danish model'. It is characterised by the fact that the social partners *themselves* determine the central terms and conditions of employment and the rules to play by on the labour market.

The reason is that the organisations are regarded to be in the best position to know the exact problems on the labour market and thereby to create the best solutions at any time and state of the market.

Therefore collective agreements form a finely meshed net which regulates virtually all aspects of working life. They essentially cover the whole of the labour market. This is because the normal effect of a collective agreement is that its terms and conditions must even be applied on non-unionized employees. Moreover un-organised employers in *practice* have to abide by the standard agreements of the industry or trade in order not to be subjected to industrial actions by the relevant unions that will easily destroy their business.

Collective agreements take different forms. The predominant are the following:

- Overarching ('umbrella') collective agreements (called *hovedaftaler* – 'basic' agreements) often cover a number of trades under one main-organisation and are usually entered into by the main organisations on

both sides. Agreements of this sort establish central principles and general 'rules of engagement' governing the overall relations between the collective parties. They are normally entered into on a long-term basis thereby constituting a more permanent legal basis of industry wide agreements on the specific terms and conditions of employment.

- Industry-wide/sectoral agreements on the concrete terms and conditions of employment (pay, working hours, etc.) are concluded between the various national occupational unions and their corresponding national employers' organisations. Re-negotiating on these agreements takes place periodically within a fixed framework. They must abide by the principles laid down in the (relevant) basic agreement.
- Usually the industry-wide/sectoral agreements are supplemented by local agreements (*lokalaftaler*) concluded at local – even shop-floor – level as a supplement. Here the terms and conditions of employment are tailored to fit the specific circumstances of the individual enterprise. Such local agreements for instance regulate the scheduling of working hours, incentive payment schemes, etc. In recent years there has even been a trend for industry-level agreements to *specifically* provide pay provisions to be negotiated further at local level (over and above minimum levels stipulated by the industry-level agreement). A local agreement may not contravene the industry-level agreement.

Entering into a collective agreement in Denmark is a matter of trust. A central feature is for example that collective agreements as such – and supplementary terms and conditions of the same – are binding upon the parties *even* if they have no written form.

The system of the conclusion, application and negotiation of collective agreements was established early by the social partners themselves by agreements at the end of the 19th and the beginning of the 20th Century.

At that time the freedom to earn a living laid down in a new legislation on trade and commerce brought with it a liberalization of relations between employers and employees. In particular among skilled and unskilled manual workers this gave rise to a widespread movement to organise with a view to the collective negotiation of terms and conditions of employment. The trend stabilized in 1899. Here confederations representing employers and employees within industry, commerce and craft reached a basic agreement known as the 'September Compromise', which became the foundation for all further collective relations. The system drafted in 1899 was completed in 1910 on the initiative of the (same) social partners. Thus, at this time Acts of Parliament were passed, constituting both a central labour court (charged with the task of adjudicating cases involving the breach of collective agreements, now called *Arbejdsretten*) and an Official Conciliation Service committed to the task of helping the organisations to negotiate on the renewal of collective agreements.

Moreover a set of Standard Rules for Handling Industrial Disputes during the time when a collective agreement was in force was set up as a paradigm which collective partners could fit into their agreements. The collective system in this form later spread to both white-collar and public-sector employment. Neither the shift in employment following from the industrialization nor a significant increase in the number of white-collar workers (and a huge expansion of the public sector) has changed its core elements.

It should be added that a comprehensive system for what the Danes call 'cooperation in the workplace' has been set up at the enterprise level also based upon collective agreements. Thus according to most such agreements, local union representatives (shop stewards) are elected by their colleagues to be committed to the task of dealing with all upcoming disputes and handling of negotiations on local wages and working conditions in the individual enterprises. Moreover, supplementary 'cooperation'-agreements prescribe enterprise-level cooperation committees to be set up, consisting of representatives for employees and management and committed to the task of handling the overall policies of the enterprise on employment matters and the employer's administration of his right to supervise and direct the work.

Finally, since the early 70s company law regulations have instituted employee representation in the boards of companies.

Unionization was originally low among white-collar workers and development of the law in this field was in the hands of the courts. Their rulings were based upon the individual parties' own contracts of employment, custom and practice and general legal principles. From 1938 these rules were collected together in an Act of Parliament – the White-Collar Workers Act. However, as the number of white-collar workers grew, the collective system got foothold even here and is today the predominant way of fixing terms beyond what is constituted by the White-Collar Workers Act.

Naturally, there is other legislation on labour market matters. But such Statutes were originally introduced only in relation to groups which were traditionally not covered by collective agreements. Examples of this are seafarers (Seafarers Act), agricultural and domestic workers (Agricultural and Domestic Workers Act) and apprentices (Vocational Training Act). In addition legislation applied to health and safety at work and combined social security aspects. And from the end of the 30s and onwards, legislators passed a number of new Statutes including i.a. Annual Holidays Act and the Sickness Benefits Act. This trend to legislate accelerated from the 1970s, due to Denmark's membership of the EC/EU. But core issues such as the determination of wages are still exclusively left to the social partners to decide upon through collective bargaining.

Unemployment Security

Approximately $^1/_2$ million Danish wage earners (nearly $^1/_5$ of the workforce) are made redundant by unemployment every year. Most of them quickly find a new job, but some are unemployed for a longer period of time.

An employee who loses his job may usually claim unemployment benefits granted within an unemployment insurance system. This system is a voluntary insurance scheme administered by – in principle – private Unemployment Insurance Funds.

In principle these funds are private associations of employees organised for the purpose of ensuring economic support in the event of unemployment.

The Funds are usually attached to the trade unions, but according to law, membership of the union is *not* a necessary precondition for membership of the attached Fund. A similar system applies to self-employed persons.

The Funds pay daily cash benefits within a maximum of 725 D. kr. a day (approx. 145 dollars) for full-time insured persons. Part-time workers may make a part time insurance.

The Funds are financed partly by regular contributions from their members but also – and mainly – by subsidies from the State. Such subsidies are granted only under the precondition that the Fund fulfils strict criteria regarding the administration of unemployment benefits. Thus the unemployed person must have completed a specified period of membership of the Fund and he should have a previous employment of a defined length before he may claim benefits.

Moreover, benefits may not be paid to insured persons who refuse to take a suitable employment without a reasonable ground, persons who are not available to the labour market at all or persons who are 'voluntarily' unemployed.

In case of unemployment, the member of the unemployment insurance fund must register as unemployed at the relevant public employment service (namely the Job Centre of his local municipality) and contact his Unemployment Insurance Fund immediately.

The legal basis for this system – i.a. conditions for the pay of unemployment benefits for an individual – is the Unemployment Insurance Act. This Act is administered by the National Directorate of Labour under the Ministry of Employment.

Not all employees have entered an Unemployment Fund. If such a *non*-member of the Funds becomes unemployed and is not able to provide for his family he/she has the possibility to ask for social aid (on a more moderate economic level and under certain conditions as to income and capital). This aid is administered by the municipalities.

The 'Active Labour Market Policy'

The unemployment benefits system is supplemented by *active* measures contributing to ensuring a well-functioning labour market. These measures encompass both unemployed *and* employed persons who are looking for a new job or who wish to undergo training or education.

The overall objectives of the active labour market policy are the following:

- to help the unemployed and persons who are receiving social aid, so-called 'start' help etc. help to find a job quickly;
- to offer services to private and public employers who are looking for labour or wish to retain their workforce even if they are in a difficult economic position;
- to help persons who due to reduced working capacity have a special need for assistance in finding a job.

As may be understood the special employment measures which form part of the active labour market policy – apply to *all* unemployed persons whether they are regular unemployed who receive unemployment benefits or recipients of social assistance or so called 'start' help or long-term sickness benefits. The overall goals of the measures are to *qualify* and *motivate* the individual person to seek and obtain employment on the ordinary labour market and to ensure that all unemployed persons are actually *available* for work. Under this, all unemployed persons have a duty to receive an 'activation' offer.

The measures in relation to unemployed persons who are receiving unemployment benefits are handled by the public employment service (meaning the Job Centres under the municipalities). Municipal authorities are also responsible as to measures for unemployed recipients of social aid and other kinds of public benefits etc. (for example 'start' help according to the special Act on an Active Social Policy – see below – or sickness benefits from the municipality according to Sickness Benefits' Act).

No later than one month after registration as unemployed, the individual should present himself at the Job Centre and have an interview on his CV (Curriculum Vitae) and make an agreement on further efforts to find a job. This meeting is a central part of availability for work and thereby a precondition for further unemployment benefits. The CV should also be put on the so-called Jobnet.dk (which is an internet-based register of unemployed available to employers seeking for labour).

As for persons under rehabilitation and recipients of daily cash benefits and social assistance, a job-plan must be made in cooperation with the Job Centre. This plan must describe the individual's overall goals and the offers of the Centre necessary to achieve these goals – and if necessary also possible ways to stabilize and improve his or her physical, psychological or social competences. Rehabilitation efforts based upon the job-plan for the individual may be launched, followed by education, training or re-training and paid e.g. by a special rehabilitation benefit or other social benefits. This encompasses an evaluation of the individual's capability to perform work, guidance and requalification, practice in an enterprise, employment with wage-subsidies, support to found an enterprise thereby becoming self-employed etc.

The Job Centres have a number of – optional or compulsory – special tools at their disposal, which could be used one by one or as a combination:

- Guidance and requalification of unemployed who need to develop a professional, social or linguistic competence (such as e.g. test of ability for work at an institution of rehabilitation, especially made projects, training and education).
- «Practice' at a workplace, meaning work with no pay from the employer, but without loss of normal unemployment benefits (or social aid).
- Normal employment with public subsidies for the employer to pay the wage thereby reducing his reluctance to take on the unemployed person.
- A six-week education is available by choice of the individual with pay from the State.
- So-called flex-jobs are available for individuals with reduced working capability subsidized by the public and on special terms, and financial contributions for self-employed suffering from reduced work-capability.
- Grants could be given for persons over 25 years of age to become an apprentices with normal pay within industries suffering from lack of manpower.
- Special help is available for handicapped persons (personal assistance, aids and appliances and wage-compensation for the employer) in order to optimize their opportunities to find a job.
- The Act on Active Social Policy provides for a scheme whereby unemployed persons who wish to start up a business of their own may be paid a 'start-up' allowance.

As will be seen, education and re-qualification plays a major role. In particular it should be noticed that special training schemes are established for unemployed. Participation in these schemes takes place without loss of unemployment benefit (or other social security benefits respectively). In addition, under the general Danish adult-vocational-training programmes, there are courses for semi-skilled workers, further training for skilled workers, courses for managerial and technical staff, re-training courses, occupational integration courses for the young, unemployed, etc. These offers are open to everyone. There are also special training provisions in most sectors and occupations – especially training geared to employment in the private sector with the aim of matching the available labour to requirements.

In fact clauses on this form part of most major collective agreements. Finally there is the normal educational system for adults – Denmark has a long tradition for general education and adult education varying from a few hours and reaching long-term full-time courses. However, here teaching normally takes place on a part-time basis. Such courses may be financed by the public or privately.

It should be added that at programmes have been launched to increase the demand for labour and thereby employment opportunities for the unemployed. Such programs encompass for example increased subsidies to the start up of cer-

tain productive activities etc. Also special legislation on leave has been introduced (sabbatical leave, parental leave and training leave). By this leave, for the purpose of childcare, education and training for those in employment are financed by the State so as to replace them by unemployed through work-sharing arrangements of various kinds. Moreover at the age of 60, employees who are covered by an unemployment insurance have the opportunity to leave employment permanently and receive (until the normal pension-age) an early retirement allowance which amounts to a percentage of the unemployment benefits.

Impact of the Economic Crisis on the State of Employment and Civilian Society

There is a general satisfaction with the way this 'flexicurity' system works. This is documented i.a. by a survey which was performed in the summer of 2009 among leaders and local union representatives (FAOS, Copenhagen University, cf. Agenda 17. September 2009).

So far the view of the Danish Government also remains positive. The Government holds that flexicurity will serve well in both the best and the worst of times because it allows us to adjust to the changes in the market and secures the livelihood of the unemployed. Our Government finds that it is vital to combine the economic policy, the employment policy and the social policy in order to find a way out of the crisis. It also predicts that even if thousands of Danes will lose their jobs in the short term, in the long run Denmark will face a serious shortage of labour.

Could the Danish flexicurity system possibly be transplanted to other countries?

May be and maybe not. Presumably every country should find its own way.

It must not be forgotten that the Danish flexicurity model has developed over a comparatively long period of time and is closely incorporated in the country's traditions. Employers' right to freely hire and fire employees – which is peculiar on an international level – formally dates back even to the September Compromise of 1899. The Danish system of unemployment benefits is also almost a hundred years old and it is closely integrated in the Danish tradition of solving problems on a collective basis by putting up non-profit making private associations to do it.

Such features are not easy to implement everywhere in the world. In particular, a flexible collective bargaining system is not easily set up since it is so closely connected to the structure of the organisations of the labour market, the level of unionization and the general concept of law and agreements in the individual country.

Moreover, the Danish flexicurity model in itself is dynamic – the most characteristic feature is adaptability to the actual circumstances.

What would be the possible challenges for the Danish flexicurity system and labour law as such in its homeland?

In my opinion there is a huge problem in the fact that the Danish preference for flexicurity and in particular collective agreements as a key element in the fixing of terms and conditions of employment is *not* shared by all EU-members. Some of them even find that flexicurity in the Danish version is simply too expensive to implement. The high Danish taxes (50–60 per cent of the last earned money) are a confirmation of this. It *is* indeed very expensive to take care of the unemployed in the way we do. Consequently, there is a problem in the fact that legislation is the preferred instrument for harmonization within the EU – and that the economic crisis creates calls for even *more* EU-legislation from some Member States.

If such calls lead to tighter EU-legislation in the field, it might seriously harm the possibilities of the social partners in Denmark in their efforts to proceed along the road which has so far been a success. What this might cost in respect to dissatisfaction with the EU as such among Danish citizens is not easy to foresee. But it should not be underestimated.

Social Protection as Basic Element of Social Policy of Republic of Kazakhstan

P.B. Issakhova

Social and economic reforms, which have begun in Kazakhstan, as well as in other CIS countries have influenced on all spheres of society's vital activity and have touched on all layers and groups of the population of republic. Today it is possible to speak about three stages of development of social policy in Kazakhstan

On the first stage (1992–1996) the course on socially focused market economy and decrease in rates of falling of life standards of the population has been proclaimed. Creation of new legislative base concerning social protection of the population has begun and bases for development of social partnership in such prior directions of activity, as employment of the population, a salary payments, social guarantees to citizens and social protection of the most vulnerable groups of the population have been incorporated.

On the second stage (1997–1999) owing to growth of the economy there were opportunities for carrying out of active social policy. Created strategy of long-term development 'Kazakhstan-2030' in which health, education and well-being of Kazakhstan citizens, struggle against poverty and unemployment have been declared as the major strategic tasks. Within the limits of realization of strategy have been accepted a number of the important social programs, and practical actions on a labor protection, struggle against poverty and unemployment were undertaken. Among them:

- acceptance of the new legislative and normative legal acts;
- pension system reforms;
- realization of programs of population microcrediting and public works development;
- assistance to development of small and average business;

Pension reform has begun in 1998. Kazakhstan became a first country in territory of the CIS which has begun systematic transition to stocker system of the population provision by pensions. Simultaneously with reforming, measures on increasing of the pension size, paid in solidary system of pension's provision, were undertaken.

Social support payments for indigents have got address character. The benefits on unemployment have been transferred from the category of 'grants' to the category of 'material aid', paid from the funds of local budgets. In April 1999, the legislation on benefits to the population has been changed. Benefits given previously were replaced by the social state payments to separate categories of citizens, using natural benefits. Such policy had allowed not only to spend more rationally budgetary funds, to control execution of the state budget, but to achieve address giving of the social benefits and to providing equal access of citizens to the state social support also.

On the third stage (since 2000) a lot of important laws and the state programs are being accepted: Laws 'On Labor in Republic of Kazakhstan', 'About employment of the population in Republic of Kazakhstan', the Program on reduction of poverty for 2003–2005. Positive dynamics of growth on expenditures of the state budget on social programs is observed (see table 1).

Table 1. **Expenditures of republican and local budgets of RK on the social aid and social security for 1996–2006** (million tenge)

Year	State budget	Funding social protection		Republican budget	Funding social protection		Local budgets	Funding social protection	
		sum	%		sum	%		sum	%
1996	280001	9212	3,2	196000	6860	3,5	84001	2352	2,8
1997	341871	13674	4,1	222216	7333,1	3,3	119655	6340,9	3,4
1998	377397	53618	14,2	266022	8797	3,3	156016	44821	2,9
1999	468423	159064	33,9	328573	140759	42,8	214974	18305	8,5
2000	602024	171065	28,4	396609	151033	38,1	303809	20032	6,6
2001	759610	186715	24,6	502490	156110	31,1	394054	30605	7,8
2002	834165	201415	24,1	541631	165389	30,5	394475	36026	9,1
2003	1026992	239230	23,3	773893	202043	26,1	479992	40145	8,3
2004	1287938	272333	21,2	995620	232998	23,4	622064	40039	6,4
2005	1946146	345356	17,7	1537676	314710	20,5	783483	34140	4,3
2006	2150560	422423	19,6	1686342	390209	23,1	1760351	42214	4,1

Source: Kazakhstan in the Years of Independence: Informational-Analytical Collection / Prepared by the Agency of the Republic of Kazakhstan in Statistics, B.T. Sultanova. Almaty, 2006. P. 20–21; Short Statistical Year-Book of Kazakhstan / Under editing of A. Melshimbaeva. Almaty, 2007. P. 11–13.

Stable economic growth has expanded financial opportunities of the state for an increase of expenditures on social needs. Last years is observed positive dynamics of expenditures growth of republican and local budgets on social programs.

In 2001 the Concept of social protection of population of Republic of Kazakhstan is accepted.

Acceptance of Conception of Public Social Security considered development the following components of social security of population:

- governmental payments from the budget for all citizens of the republic on the same level depending on social risks;
- mandatory social insurance (on the first step in account of deduction of employers, in perspective in account of employees);
- accumulated pension system;
- social assistance and social state programs of support of definite category of citizens in account of budget facilities.

Accumulated pension system is improving. The amount of solidarity pension is increasing. From the 1st of January 2003 the amount of solidarity pension are increased on 12% with account of forestalling temp of index growth of consuming prices.

The specific gravity of pensioners in common amount of population is decreasing, the specific gravity of governmental benefit receivers remains on the level of 5% (see table 2). From the 1st of June 2003 is implementing the differentiated increasing of amount of pension payments depending on pensioners' labor contribution at simultaneous increasing of minimal pension from 5000 tg to 5500 tg. Increased pensions received more than 60% from the whole amount of pensioners.

Table 2. **Social benefit receivers for 1996–2006** (thousand persons)

Year	Pensioners	Economically active population	Number of population	Receivers of State social assistance	Specific weight of pensioners, %	Specific weight of economically active population, %	Specific weight of receivers of State social assistance, %
1996	2771,1	7489,5	14756,3	739,2	18,1	50,7	5,1
1997	2670,4	7440,1	14658,1	735,7	18,2	50,7	5,0
1998	1985,8	7052,6	14812,0	744,8	13,4	47,6	5,01
1999	1877,6	7055,4	14900,3	755,2	12,6	47,4	5,02
2000	1786,8	7107,4	14901,6	760,3	11,9	47,7	5,1
2001	1749,1	7479,1	14865,6	792,3	11,7	50,3	5,4
2002	1690,5	7399,7	14862,5	792,3	11,3	49,8	5,3
2003	1660,0	7657,3	14951,2	791,7	11,1	51,2	5,3
2004	1640,7	7840,6	15074,8	780,4	10,8	52,0	5,2
2005	1649,5	7901,7	15074,8	790,4	10,9	52,4	5,2
2006	1650,1	7908,3	15394,6	791,2	10,7	51,3	5,1

For stability of pension system are offered some measures, especially to expand the range of population by the services of accumulated pension system in account of development of transfer-agency activity in the market of pension services, disposal errors in system, appeared during optimization of pension accounts, effective use of opportunities of electronic data base. Also is need to do phased entrance of taxable preferences on payments in account of voluntary professional pension dues, to transfer voluntary professional pension dues into obligatory for branches with more harmful and dangerous labor condition. Entrance of obligatory professional pension dues, it can be done in account of own employer facilities by relating the expenses of pension dues on cost price of product and their deductions at calculation of corporate income tax. In this case increases not only pension accumulation of employees, but also it becomes economically profitable of labor condition improving.

With the purpose of creation three-leveled system of social security of the population of the republic in April 2003 the following legislation 'about mandatory social insurance' was accepted and from the 1st January 2005 the system of mandatory social insurance in following types of social risks: lost of working ability, lost of bread-winner and job is functioning.

Financing the system of social insurance is implemented in account of rate decreasing in social taxes until 3% and entrance of mandatory insurance deductions in amount of 3% from the income of employee. Moreover insurance payments on the first stage employers will bring. Personification of deductions on social insurance will increase motivation of employee to control the process of money transfer. Introduction of personification account of deductions on social insurance is one of the main conditions of reformation of social security system.

Addressed social assistance in the republic of Kazakhstan is executed in accordance with the Law 'of state addressed social assistance' introduced in act from 1st of January 2002. The given law defined the circle of persons, having the right to receive state support in case of absence of income or low income. A criterion of rendering of addressed social assistance is the 'poverty'. The poverty in accordance with the Law 'about living wage' serves as criteria for rendering of social assistance. It is defined in the Law as a border of income, established in the republic depending on economic opportunities. In 2000 and 2001 poverty had been establishing on the level of 30% from the living wage, on 2002 and 2003 – 40% from living wage. For receiving addressed social assistance persons with working ability age must been registered in empowered bodies as unemployed. In connection with realization of the Law firstly for many years with the help of mechanism of addressed social assistance the 'legalization' of unemployed people is happened.

In a structure of receivers of addressed social assistance on the 1st of January 2007 the most amounts are children – 60,3%, unemployed – 14,3%, persons busy by children care – 11,9%, working – 4,95%, invalids and pensioners – 2,8%, students – 1,7%, self occupied – 3,0% and other categories – 1,1%.

Equally with addressed social assistance housing assistance is paid, which is directed on offering material support for needy citizens for the compensations of expenses on housing-communal services and done in order with definite local executive organs.

Basic directions of development of social security system are based on the analyzes of international experience and modern conditions.

Nowadays social security system of the population of Kazakhstan is mixed and includes elements as in sympathy with, so personification system, as mandatory, also voluntary insurance and directed for provision of social security of the population from main risks, which person can face with during his life.

Guaranteed by state the level of social security is realized on the base of three-leveled social security system.

Base social payments by old age; by invalidity; by lost of bread-winner are defined on the base of living wage and must provide its receivers the minimum level of support.

The second level of social support given for mandatory accumulated pension provision and mandatory social insurance.

The third level of social support is connected with development of schemes of voluntary social insurance, by formation of voluntary pension accumulations, insurance of responsibility of employer for bringing harm to life and health of employee at executing by himself working obligations.

In comparison with the system of social support, acting in Kazakhstan until the last period, transfer into multi-level system of social support has the following privileges:

- additional levels of social security of employees of official economy sector are created;
- to the social support, equally with budget, additional financing resources are attracted;
- conditions for increasing personal responsibilities of citizens able to work for their own future and wealth of their family are created. Dependence on social payments from working activity of each, amounts and continuation of deductions enforce the fair character of social support system.
- Multi-level system of social support influences positively on economic development, as such productive business in formal sector and legalization of working relations becomes beneficial.

In purposes of development of accumulated pension system in 2006 was conducted work in optimization of administrative payment system in accumulated pension system:

- payment procedure of mandatory pension dues is simplified;
- conditions, permitting to investor to realize the right of independently choosing of accumulated pension fund are created;
- on the base of ‘GCVP’ united account center is created, where concentrated all information and cash flows of accumulated pension system.

Of investors, the number of which is 7 mln against 8,5 mln on the data base of accumulated funds. Nowadays in joint with pension funds the work is performing on removing 1,5 mln of doubled, tripled pension agreements.

Work on expansion of range by system of mandatory social insurance is done, consequently at the end of 2006 the amount of participants of mandatory social insurance system, for which even if once in time were paid social deductions in Fund, composes 4,5 mln people.

Social payments on loss of working ability, of bread-winner and job from the state fund of social insurance in 2006 received 9,5 thousand people.

From 2006 living wage legislatively attached by social normative base, which is used for establishing minimum amount of monthly income payment, base social payments and poverty.

On date of statistic Agency of the RK, volume of PM in 2006 was 8410 tg.

Half of population, having income below living wage decreased in third quarter of 2006 was 17,7% against 31,0% for analogical period in 2005.

In overcoming the poverty the special meaning has addressed social assistance. General expenses on rendering of addressed social assistance from the moment of its introduction (from 2002), was more than 3 billion tg. During 2006 addressed social assistance received more than 339000 persons on the sum of 3,4 billion tg.

Payments of extraordinary compensations are done for the persons, harmed from mass political repressions, nuclear testing on Semipalatinsk trial nuclear polygon.

Measures in expansion the net of medico-social institutions and improving of their financing are accepted. The net of boarding-school of less capacity (till 50 places) for old age people and disables, approximate to their living place are developing in oblasts.

Carries on the work in introduction of regulation system by labor security (MOT-SUOT 2001) and the standard OHSAS 18001: 1999 recommended by an International organization labor into Kazakhstan enterprises.

The following problems can be remarked:

- the amount of pension is increasing by phases, however in purpose of approaching their amount to the world standards are required accepting of further measures in problems at one with and base pensions.
- Are saved non-high level of pension asset income, insufficient temp development of voluntary pension accumulations, low level of informing the population about accumulative pension system and importance of conducting reforms.
- Is remarked low range of population by pension system. From 7 mln investors only 5 mln are the active investors. Such situation took place in mandatory social insurance. For instance, the range of insurance system in Almaty oblast is 65%, South-Kazakhstan – 70,1%. Zhambyl – 80,1% and Kyzylorda – 84%.

- In consequence of insufficient attention from the side of employers in provision of safe working conditions in comparison with 2005 on 18% increased the quantity of injured with death outcome. Their most amount is on mining-metallurgic industry and construction (53%). Given problems is necessary to solve in the frame of social partnership and increasing of social responsibility of an employer.
- In a labor market are saved inflow of low qualified foreign labor force, difficulties in employment of separate population group, tendency of exceeding the labor force supply over demand, training and retraining of personnel does not correspond with real economy requirements. This problem becoming more difficult in a background of Kazakhstan entrance into WTO.

Appears the necessity in solution of following problems.

In sphere of pension security:

- with account of possessed financial-economic opportunities and necessity in following to international principals of pension system, envisaging the establishment of income appointment per cent not less than 40% must be entered offers of improving the level of pension payments.
- It is necessary to expand the range of population with the services of accumulated pension system and social insurance, to enter additional financial instruments.
- For provision of sufficiency of pension accumulations, equally with increasing the level of labor payment, it is necessary to enforce mechanism of employer participation in formation of additional level of pension accumulations.
- Development of voluntary pension accumulation scheme supposed to implement on a base of social partnership development and increasing of social business responsibility.
- In purpose of choice opportunity expansion for investors of APF and increasing of investment income is viewed as possible introduction of different pension plans.
- Measures lay ahead to accept in further improving the system of pension payments from APF and stimulating of annuity insurance.

In sphere of employment:

- it is necessary to expand business participation in creation of new working places, also for socially vulnerable population group and provision of employment of disable persons.
- To revise approaches and forms of work with unemployed youth and women, also independently employed population.
- To accept measures in formation of mechanisms, directed on protection of internal labor market and attraction into republic especially only high qualified foreign specialists.

the Republic of Kazakhstan on 2007–2009, accepted in joint with International Labor Organization and social partners of the Republic of Kazakhstan, the main task of which is to provide the legislative support for deserved labor and to increase the life quality of Kazakhstan citizens.

- Conduction of scientific-investigatory works on actual problems and labor protection, at first, in industrial sphere with high level of professional risk-coal and mining industry, in construction and agricultural complex.
- With the purpose of provision of work condition security in organizations should to continue the work in introduction of international standards by the system of labor security regulation.
- To continue the work in improving the system of employee labor payment of the budget sphere.

By our view, in purpose of developing the social security system of population of the Republic of Kazakhstan normative of social support and social serving should be improved, also living wage, of minimum income payment and minimal pension, which will permit to increase the life condition of population.

Tools of Marketing as an Effective Way of Domestic Manufactures' Competitiveness Increasing (by the Example of the Market of Kazakhstan)

M.Z. Kamenova

The republic of Kazakhstan economy transition to market relations assumes the most full and active using such comparatively new method as marketing. Marketing is a well-known approach to the decision of production management problems and the consumers' interest on the goods and services realization in the world. Only aspiring to correspond to consumers wishes, market entrepreneurs achieve their aims: high market share, planned profitability, recognition of their production on the market, etc. Market introduction means using of marketing methods and the tools in the firm activity by producers for rendering influence on demand of their goods.

From the point of market view the potential market consists of the set of people with similar requirements concerning the concrete goods or service[1]. Because of it the segmentation of the market takes important place in marketing activity, giving the opportunity to manufacturer to understand more clearly and precisely, which market segment is satisfied with supplies and which segment needs additional services. The firm decides how many segments are necessary to

[1] *Ahmetova K.A., Kamenova M.Z., Nakipova G.N.* Marketing firm activity. Astana: Pholiant, 2004. P. 25.

be captured and defines the most favorable segment for it. Having decided, on which segment to act, it should solve, how to penetrate into this segment. If the segment has already settled, there is a competition in it. Moreover, the competitors have already held their 'positions' within the framework of the segment. And before solving the problem about own positioning, it is necessary for firm to define all available competitors positions.

The entrepreneurship's subjects in Kazakhstan have already understood the advantages of the market segmentation and use actively the method of market segmentation to define their target market.

Aiza Ltd carries out its activity on the dairy production market in Karaganda region over ten years. The main kind of its activity is ice-cream and waffle production and realization. Nowadays the enterprise burns out more than 24 kinds of ice-cream and waffle *tumblers.* The main economic strategy directions of the enterprise are:

- assortment expansion and production volume increasing;
- raw material thorough analysis and control over its delivery;
- control of the flavoring qualities which is carried out by qualified and experienced personnel and etc.

For revealing the main buyers segments of Aiza Ltd production, ice-cream market research was held by us, during it the target segments have been carried out, providing an opportunity to the firm to correspond to the requirements and the inquiries of consumers and to receive profit. The received results testify that the basic competitors of the researched enterprise are Russian ice-cream manufacturers. Among domestic commodity producers position of such enterprises as Karaganda dairy factory, Temirtau 'Ren-MILK' and etc. are competitive in relation to Aiza Ltd.

As a result of research it has been revealed that specific gravity of population, buying ice-cream makes 98,5% from the number of interviewed respondents. The rest of interviewed population doesn't absolutely use it. The main reasons, on which the given product isn't bought by population, can be differentiated on three directions: first, it is the absence of this product's attractiveness for a separate category of consumers; second, there were cases of poisoning with ice-cream products, and that's why the desire of repeated purchase doesn't arise; thirdly, there are not enough money resources to buy it. Besides, the results of interviewing showed that paramount value at an ice-cream choice is given to its form, packing, taste and the product's caloric content. For instance, 62,2% of interviewed respondents buy ice-cream in classical *tumblers*, 10,2% – prefer *tubul* shaped forms, 9,2% – *horn* shaped ones and only 7,1% – *torch* shaped forms of ice-cream. On the results of the research it's clear that the firm needs to continue promotion of its products' consumer properties.

Positioning defines character of firm perception by target buyers. Having made decision concerning with its goods positioning firms start defining their

marketing strategy. In Aiza Ltd there is the situation that from three traditional strategies of market scope the most preferable one is undifferentiated marketing strategy. It's connected with results of regional ice-cream market research which shows presence of segments with similar requirements to a product. Therefore there is no sense to build two different strategies to gain both segments. Firm should neglect distinctions in segments to address to all market at once with the same offer. It allows concentrating firm efforts not on clients' needs, but on common similarities of these needs. As a result the enterprise experts develop the goods and the marketing program which will be attractive to the greater number of buyers. In this case it is necessary to rely on methods of mass distribution and mass advertising to aspire to giving a superiority image to the goods in consciousness of people. The offered kind of marketing is most economical in comparison with others as manufacturing, stock maintenance and transportation costs are insignificant. However, it is impossible to adhere to the given kind of market scope for a long time as the market is very mobile and changeable. Therefore it should be investigated not less than one time a year and more often by necessity.

It's necessary to note that strategy of undifferentiated marketing introduction in Aiza Ltd practice is proved by production program's product designed for the largest segment of market. Besides the choice of the given strategy is proved by the following factors: first, resources of Aiza Ltd are limited; second, released production is designed for mass consumer and is homogeneous on the structure.

Having made the positioning strategy, the firm can engage in detailed study of a marketing complex. So, if there will be solved in Aiza Ltd to position goods in a segment as the product with the best taste and the best packing, the firm should develop the goods surpassing competing goods in properties and quality indicators (at present the competitors are Russian manufactures). And an appropriate advertising promotion of goods will be necessary.

Positioning was very necessary aspect of Aiza Ltd marketing activity as it showed enterprise opportunities allowing choice of determined characteristics of goods, packing, ways of advertising and sale which provide market competitiveness of goods.

Thus, revealing of commodity positioning opportunities in the market is a serious checking of suppliers' abilities. Positioning begins with segmentation of the market on the basis of various benefits which each consumer's group expects from goods. The primary goal of competitive positioning strategy is commodity development and promotion in the market in order to market segment can allocate concrete attractive features of goods.

Positioning considers careful comprehension of all models within the frameworks of company's strategy. Thus the following strategy can be used:

- positions are better to be protected by resources concentration and advertising focusing on a concrete positioning or qualitative difference;

- positions are better to be protected by aggressive mobile strategy, which supposes apposition of the given goods and new goods model introduction.

It's necessary to know absolutely precisely, if the quality incorporated in distinctive features influences effectively the desirable competitiveness positioning of goods in the market.

When Aiza Ltd entered city market of Karaganda it positioned its goods in the market for servicing of all possible segments. In due course, as it was marked, a number of competing ice-cream manufacturers appeared, and all of them were very similar in design and image they tried to create. They have been positioned homogeneous so the commodity differentiation is not sufficient. Commodity differentiations are differences between competing goods under one or more basic characteristics or under characteristics of commodity image. Differentiation strategy consists in convincing consumers that the given goods meet and satisfy their requirements to the highest degree. If the similar goods is positioned near to Aiza Ltd products, as it is found at the moment, the ice-cream products of Aiza Ltd isn't perceived as the best goods. It's necessary to note that such differentiation is extremely important way for a firm as this way creates a distance between its goods and the goods of competitor.

Differentiation of goods assumes that the firm found a unique position of product and entered the market with a new image of goods distinguished from competitors' ones successfully in perception of consumers. Therefore differentiation strategy is more peculiar and difficult type of positioning strategy.

Goods should be differentiated on, at least, one significant parameter for one market segment to become successful.

Sometimes any area on a competitive market shows a small demand because of buyers' convictions that the goods cannot meet all their requirements. Positioning strategy task consists in convincing doubting consumers, that the new brand really combines all suggested advantages.

Aiza Ltd applies an active strategy to increase a market share by expansion of commodity assortment. Success of commodity assortment expansion depends finally on market positioning of goods in relation to the following factors:

- inquiries of consumers;
- specific competing goods;
- existing models in the current commodity assortment.

Commodity positioning profit in the other segment depends on the common size of market, demand for competing goods and requirements to existing commodity assortment.

Consumers which are now outside the commodity market can also be involved in the market. This circumstance will allow expanding the size of the market to increase market share of company and to create higher profit which will promote constant costs' optimization.

It is difficult to predict, as far a market capacity will grow or what share of the market it is possible to win. It substantially depends on marketing company activity and reaction of competitors. In some markets competitors do not react at all to losing of a market niche. On others – reaction of competitors is fast and effective. This uncertainty testifies how far the analysis of the competitive environment is important.

In the market with a high level of competition which ice-cream market of Karaganda is now, the change of commodity assortment position and its expansion is a constant phenomenon. Change of a commodity position in the market is an attribute of a healthy competition and a healthy market.

Therefore there is not a question to change or not to change commodity market, but the question is how to change it to remain competitive and to meet overall aims of the company in the best way. For example, introduction of technological innovations in manufacture of goods in a combination to downturn of price can reduce quickly a difference between models of commodity assortment and prices for them. If at a choice of goods' model consumer takes his bearings on quality, the model settled down closely to a new model cannot be the best competitive goods – substitute. Instead of it, the competing model under the much higher or lower price than commodity assortment is, has more chances of becoming the goods which will be chosen by a buyer. It means that the most running models in commodity assortment can surpass other models, because their prices are lower if determining criterion is money. Such goods are the most favorable substitutes. They may be not settled down so close to new models, as others, but their prices are lower than competitors' ones. Another decision of the problem can be elimination of dominating model or mutual updating of prices.

One more important factor providing successful activity of the enterprise in market is effective using of small segments. In connection with a fundamental principle of marketing-segmentation of the market, domestic manufacturers should not aspire to extremely large segments. They can work with small segments as well, which are characterized by identical reaction to marketing activity. If needs of such small segments will be satisfied completely, they can extend considerably that will lead to increase of selling.

So, one of small segments which Aiza Ltd aspires to win and expand further are consumers with increased requirements to caloric content of ice-cream. They consider ideal for themselves a low-calorie ice-cream with lowered level of fat content. This group of consumers includes, first of all, women of different age, people which have to keep up the figure and weight.

As it is known, there are three basic kinds of ice-cream: ice-cream of 15–12% of fat content, creamy one of 12–8% and dairy one of 8–0%. Now Aiza Ltd makes all assortment of production on the base of only such kind of ice-cream as one of 15–12% of fat content. As far as it is known, all competitors of this firm make and sell ice-cream with different degree of fat content. It speaks that the consumers preferring low-calorie food do not presume purchase of ice-cream

so frequently as far as they would like it, that is this segment of market remains unsatisfied.

For more effective using of segments the firm should take into account some necessary conditions which allow counting segmentation rather successful.

First, it is clearness of an outline which is characterized by certain parameters of consumers. The researches and segmentation of market show, that in comparison with the last year, Aiza Ltd moves from the third to the second place in a map of perception of consumers. It speaks that the given manufacturer aspires to giving to its product those characteristics which the product should have from the point of view of buyers' desires and preferences. That is positioning which convinces consumers they are offered with the goods which they would like to buy. The factors determining position of the goods in market are not only price and quality, but also decision-making process. The question on expediency of work in a segment of small capacity is solved not only depending on the firm size. Naturally, small and even moderate-sized firm, such as Aiza ltd, can work willingly with a small segment, which will provide normal profitableness and good prospects to it.

The unconditional requirement to the allocated segment is availability of effective methods' use in marketing activity, including stimulation of selling. First of all, decision of a key question is taken into account, by means of what trade channels it is possible to operate in the given segment? Whether it is necessary for the firm to reorient already existing marketing network, either to create new, or to use another marketing network on any commercial conditions? As all this requires means and time, in some cases marketing reasons are main in definition of a firm strategy in a new segment. Other important question is how far means of selling appeal are suitable for the given segment, accessible enough to the firm. For Aiza Ltd there are no special restrictions as by character of goods the firm considers TV advertising as the most effective and safely places it on TV, also it is possible to give regular advertising in mass media. Thus, the process of segmentation itself, leading to rational results for firm development, is very difficult. At the same time these difficulties also are accompanied by the restrictions connected to conditions considered above.

Сведения об авторах

Полещук Сергей Александрович	кандидат экономических наук, доцент Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (Волгоград)
Понуждаев Эдуард Александрович	доктор философских наук, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга МИЭП (Москва)
Попов Максим Валерьевич	ассистент кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (Волгоград)
Прокофьев Николай Николаевич	кандидат экономических наук, профессор, директор филиала МИЭП (Волгоград)
Проскуровская Юлиана Израилевна	доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва)
Пушкарева Ирина Александровна	кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
Рождественский Владимир Алексеевич	доцент кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП (Омск)
Саванович Светлана Владиславовна	кандидат экономических наук, заведующая кафедрой маркетинга и логистики Института прикладной экономики и менеджмента Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота (Калининград)
Сенчукова Лилия Олеговна	старший преподаватель кафедры экономической теории Калининградского государственного технического университета (Калининград)
Сырбу Анжелика Николаевна	кандидат экономических наук, доцент, преподаватель филиала МИЭП (Волгоград)
Трунцевский Юрий Владимирович	доктор юридических наук, профессор кафедры уголовно-правовых дисциплин МИЭП (Москва)

Ульянова Наталья Сергеевна	кандидат экономических наук, заведующая кафедрой экономической теории и мировой экономики МИЭП (Москва)
Уянга Бямбасурэн	научный сотрудник Улан-Баторского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Улан-Батор, Монголия)
Цыдыпова Балма Дашиевна	кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, начальник отдела НИР Улан-Баторского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Улан-Батор, Монголия)
Чумаков Александр Сергеевич	начальник Центра дистанционного образования по экономическим специальностям Калининградского государственного технического университета (Калининград)
Шадрина Наталья Валерьевна	преподаватель кафедры экономики и менеджмента Сибирского филиала МИЭП (Новокузнецк)
Шашкин Юрий Андреевич	аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики МИЭП (Москва)
Шаяхметова Кульшария Оракпаевна	кандидат экономических наук, доцент Казахского национального университета им. аль-Фараби (Алма-Ата, Казахстан)
Шептихина Галина Васильевна	преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга филиала МИЭП (Екатеринбург)
Шихатов Павел Иванович	доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита МИЭП (Москва)
Шульга Сергей Витальевич	кандидат юридических наук, заместитель заведующего кафедрой государственно-правовых дисциплин МИЭП (Москва)
Щетинин Максим Евгеньевич	соискатель ученой степени кандидата экономических наук, Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов Российской Федерации (Москва)

Hasselbalch Ole Хассельбальк Оле	доктор права, профессор Центра международного предпринимательского права Школы бизнеса Университета г. Орхус (Дания)
Issakhova Parida Bakirovna Исахова Парида Бакировна	доктор экономических наук, заведующая кафедрой финансов Международной академии бизнеса (Алма-Ата, Казахстан)
Kamenova Mazken Zhanataevna Каменова Мазкен Жанатаевна	доктор экономических наук, заведующая кафедрой маркетинга Казахского университета экономики, финансов и международной торговли (Алма-Ата, Казахстан)

Список статей, опубликованных в частях 1 и 2 сборника

Часть 1

Александрова Л.С., Таранкова Е.А.	Меры Банка России по преодолению финансового кризиса
Арендс М.И.	Кредитная политика банков в сфере поддержки малого бизнеса
Аршавская Е.А.	Некоторые проблемы исследования национального имиджа России в период глобализации
Арыстамбаева А.З.	Совершенствование учетных процедур затрат в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности
Асланян Е.А.	Российский банковский сектор: тенденции и риски
Атчабарова А.М.	Требования к консолидированной финансовой отчетности в Казахстане и за рубежом
Батдалова И.И.	Актуальные проблемы управления предприятиями в условиях кризиса и пути их решения
Беляев М.К., Агафонов М.И.	Роль власти всех уровней в развитии малого бизнеса
Беляев М.К., Полещук С.А.	Методические критерии информационной системы концептуального управления строительным комплексом
Бердыкулова Г.М.	Высшая школа Республики Казахстан: развитие в направлении международной интеграции и информатизации
Бережнова Е.И., Карасева А.В.	Место экспортно-импортных операций организаций с иностранным капиталом во внешнеэкономической деятельности Приморского края РФ
Булыгин А.В.	Современное состояние и проблемы развития маркетинга образования в России
Бурцев Ю.А.	Стратегия развития производства в условиях изменяющегося спроса
Бычков В.П., Рыков А.В.	Информация как ключевой элемент системы управления банковской деятельностью
Вдовенко З.В., Федоренко А.В.	Механизмы эффективного управления в промышленном секторе экономики

Вдовенко З.В., Шушунова Т.Н.	Кризис и его влияние на инновационное развитие (на примере химического комплекса России)
Волкова О.В.	Некоторые аспекты уголовной политики в сфере охраны свобод личности
Гаевская Е.Ю.	Проблемы охраны природных ресурсов в Российской Федерации в период кризиса (на примере Свердловской области)
Галактионова Е.И.	Реализация внешнеэкономического потенциала Кемеровской области как часть антикризисной политики государства
Гладкова М.В.	Российский рынок жилья в контексте глобальных проблем мирового кризиса
Голубева Е.М.	Влияние факторов государственного регулирования на инвестиционную привлекательность компаний-эмитентов в условиях финансового кризиса
Гончаров Ю.А.	Перспективы восстановления фондового рынка РФ в условиях мирового финансового кризиса
Гордиенко Д.В.	Мировой финансово-экономический кризис и экономическая безопасность России
Горюнов В.Н., Чувелева Е.А.	Развитие интеграционных процессов в корпоративном секторе экономики России
Дарьялова В.А.	Рынок труда в условиях экономического кризиса
Дякин Б.Г.	Международный бизнес как действенное средство вывода экономики России из кризиса
Жарковская Е.П.	Системный кризис: причины, последствия и антикризисные меры

Часть 2

Журавлева Ю.А.	Государственная поддержка предприятий малого бизнеса в условиях кризиса
Иванова Т.О.	Маркетинговый аспект конкурентоспособности предпринимательских структур рыбной промышленности России в условиях кризиса
Казначеева К.А.	Проблемные банковские активы
Каргальцев А.И.	К дискуссии о судебных актах как источниках уголовного права России

Карипова М.Р.	Развитие молочнопродуктового подкомплекса Республики Казахстан в период кризиса
Квасов И.Н.	Совершенствование системы государственного управления в регионе путем реализации модели частно-государственного партнерства
Когут О.Ю.	Особенности организации налогового учета доходов и их аудит в Казахстане
Королев В.И.	Маркетинговый анализ российского страхового рынка в условиях кризисной экономики
Косевич А.В.	Глобализация интеллекта и высшее образование
Красильникова С.Н.	Повышение роли региональной экономической политики в кризисных условиях
Кусков И.И.	Механизмы и масштабы коррупции в инвестиционных проектах
Лазарев В.В.	К вопросу о месте и роли решений Конституционного суда Российской Федерации
Литвин И.Ю.	Формирование стратегического управления инвестиционной деятельностью организации
Мамрукова О.И., Кондакова Н.Ю.	Налоговая политика как инструмент противодействия финансово-экономическому кризису и создания условий для возобновления устойчивого роста экономики
Мамырбаев А.Н.	Типы и виды финансового контроля в Казахстане
Марков А.Я.	Досудебное соглашение о сотрудничестве в свете последних изменений уголовно-процессуального законодательства РФ
Матвеевский С.С.	Использование вероятностных моделей при оценке кредитоспособности юридических лиц
Матюнина О.Е., Жакевич А.Г.	Влияние мирового финансового кризиса на туристскую индустрию
Муженская Н.Е.	Проблемы процессуальной регламентации допроса судебного эксперта
Никитина Т.А., Копеин А.В.	Формирование наукоемкого и высокотехнологичного сектора в промышленности Кемеровской области как основной фактор ее инновационного развития

Николаева И.В.	Мировоззренческая составляющая высшего юридического образования: дисциплина «Концепции современного естествознания» в контексте кризиса знаниевой образовательной парадигмы
Нурпеисова Л.С.	Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления производством и рынком
Обухов О.В., Синева Е.А.	Психология поведения потребителя в период кризиса: проблемы и решения
Орлова Е.Р., Кошкина Е.Н.	Формирование нового образовательного пространства в российских регионах
Осакве К.	Реституция как самостоятельное обязательство и как общая защитная мера от нарушения обязательства в англо-американском праве

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Научное издание

Мировой экономический кризис в условиях глобализации: проблемы и перспективы выхода

Материалы международной научной конференции
(Москва, 1–2 июня 2010 г.)

World Economic Crisis in the Context of Globalization: Problems and Ways Out

Materials of the International Scientific Conference
(Moscow, 1–2 June 2010)

Часть 3

Редактор *М.В. Егорова*
Выпускающий редактор *Т.А. Поверина*
Корректор *Г.В. Платова*

Лицензия ИД № 00871 от 25.01.00. Подписано в печать 06.12.2010
Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Усл. печ. л. 11,9. Тираж 800 экз. Изд. № 2152

Отпечатано в типографии МИЭП
105082, Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1