

**Вестник
Международного института
Экономики и права**

Научно-аналитический журнал

Издается с декабря 2010 г.
Выходит один раз в три месяца

№ 4 (5)
Октябрь – декабрь 2011 г.

Москва

Учредитель

Международный институт экономики и права

Редакционный совет

Председатель Ф.Л. Шаров

А.И. Косарев, Е.Р. Орлова, В.А. Соловьев, Ю.В. Трунцевский,
Н.П. Фигурнова, Оле Хассельбальк (Дания)

Редакционная коллегия

Главный редактор Б.Г. Дякин

В.Т. Агаев, Н.И. Гавриленко, М.В. Гладкова (*зам. главного редактора*),
Е.П. Жарковская, Т.В. Карпенкова, В.О. Кожина, И.Л. Корнеева,
А.В. Косевич, В.В. Лазарев, А.Я. Марков, С.С. Матвеевский,
В.М. Обухов, И.В. Хамалинский
Отв. секретарь И.В. Николаева

Редакторы В.И. Письменный, А.Л. Полищук

Корректор Г.В. Платова

Компьютерная верстка Т.А. Поверина

Позиция редакции может не совпадать с мнением авторов.

Перепечатка материалов возможна только по согласованию с редакцией.

Содержание

Дискуссионная трибуна. Обсуждаем концепцию и стратегию развития РФ 2020

Журавлева Г.П.	Возможная модель социально-экономического развития России на период до 2020/2030 гг.....	5
Рогова А.А.	Разработка системы стратегий инвестирования в формирование и развитие человеческого капитала.....	15
Юрьев В.М.	О необходимости учета в «Концепции–2020» национально-государственных интересов новой России.....	19

Методология исследования проблем микроэкономики

Сапунцов А.Л.	Эволюционный подход в экономических исследованиях деятельности транснациональных корпораций.....	39
Белозерский А.Ю., Гавриленко Н.И., Иванова И.В.	Математические методы управления рисками металлургического предприятия.....	51
Гавриленко Н.И., Куксин О.В., Багузова О.В.	Разработка сетевого метода интеллектуальной оценки инновационного потенциала предприятий металлообрабатывающей промышленности	58
Гимаров В.В.	Мультиагентный подход к прогнозированию динамики рынка телекоммуникационных услуг..	61
Журавлева Г.П.	Классическая и институциональная модели поведения домохозяйств в современной экономике	68

Бизнес в России

Гавриленко Н.И., Тюкаев Д.А.	Разработка структуры бизнес-плана по строительству атомной электростанции.....	76
Кордышева Е.В.	Коллекторский бизнес: проблемы и перспективы развития.....	80
Орлова М.В.	Оптимизация производства как фактор роста конкурентоспособности.....	86
Долгов В.А.	Схема формирования кадрового резерва вертикально интегрированных нефтяных компаний....	90
Лычковская М.А.	Инновационная стратегия развития и управления бизнес-инкубаторами.....	94

Правовая культура личности и нравственность

Сулейманов Т.Ф.	Когерентность права и нравственности в философско-правовой системе Е.Н. Трубецкого.....	98
Ole Hasselbalch	New pages in history of state and law.....	107
Annotations.....		110
Сведения об авторах.....		117
Условия публикации.....		119

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА. ОБСУЖДАЕМ КОНЦЕПЦИЮ И СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ РФ 2020

Возможная модель социально-экономического развития России на период до 2020/2030 гг.

Г.П. Журавлева

В статье изложены основы перспективной модели социально-экономического развития России. При формировании этой модели избраны инновационный путь развития и системная модернизация экономики. Определяющим вектором социально-экономического развития мира и России является качество жизни. Предложен вариант основного механизма реализации новой, альтернативной модели экономики России на перспективу до 2020/2030 гг.: баланс (взаимодействие) государства, рынка (бизнеса) и гражданского общества.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие России, модель развития России, модель 2020/2030, модернизация.

Целью разработки новой модели экономики России является определение вектора, принципов, путей и способов обеспечения в среднесрочной и долгосрочной перспективе (2011–2020/2030 гг.) целенаправленного и более быстрого социально-экономического развития страны, укрепление ее позиций в мировом сообществе, восстановление статуса мощной экономической державы с учетом тех глубоких изменений, которые произошли в мире.

Социально-экономическое развитие – это многомерный процесс, включающий глубокие изменения в технической, экономической, социальной и политической сферах, ведущий к радикальным изменениям в социальных структурах, поведении людей, общественных институтах, сокращению неравенства, искоренению безработицы на основе эффективного экономического роста.

Ожидаемая волна технологических изменений выдвигает на первый план новые факторы развития (информатику, науку, знания, инновации, нанотехнологии, биотехнологии, творчество, человеческий потенциал и т.д.) и снижает влияние традиционных факторов. Определяющим фактором экономического развития становится человек.

Качество жизни – вектор социально-экономического развития России

В связи с этим первостепенной, главной целью долгосрочного социально-экономического развития России правильнее было бы считать *улучшение качества жизни российского народа*. Эта цель гораздо шире «устойчивого повышения благосостояния граждан», как записано в принятом документе «Концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года». Благосостояние народа на протяжении всей человеческой исто-

рии играло и играет исключительно важную роль, являясь своеобразным «зеркалом» развития государства, степени совершенства экономического и политического устройства страны, а также мерой его успешности в направлении достижения прекрасной жизни (Аристотель).

Сегодня мир чрезвычайно усложнился, ему уже свойственны «всесторонняя двойственность» и противоречивость: открытость и изолированность; идентичность, самобытность и многообразие мира; жесткость и гибкость; креативность и консерватизм; плановая и рыночная модели экономики; экономический рост, социальная справедливость и т.д.

Основное противоречие настоящей цивилизации, по словам М. Кастельса, – это экстраординальный разрыв между нашей технологической переразвитостью и нашей социальной недоразвитостью. Если раньше было возможно однолинейное (в одном направлении) развитие, то сегодня этого недостаточно. Необходимы переплетение, взаимосвязь и взаимопроникновение на первый взгляд несовместимых, противоречивых процессов и явлений. Не так все просто.

Например, очевидно, что рост благосостояния народа зависит от экономического роста в стране. Отсюда некоторые ученые объявляют экономический рост главной целью (вектором) социально-экономического развития. Но, во-первых, сегодня, как известно, экономический рост имеет границы – он не безграничен; во-вторых, «много» – это еще не означает «хорошо»; большая, мощная экономика – не всегда богатая экономика; в-третьих, возникшая в условиях глобализации новая тенденция социально-экономического развития выдвигает на первый план не столько проблемы экономического роста (как в прошлом веке), сколько социальные проблемы. А основу социальных проблем в современном усложненном мире, характеризуемом чрезмерной дифференциацией в уровне доходов различных слоев населения, может составлять более сложный, чем благосостояние, интегральный показатель – качество жизни. Он и определяет *вектор* социально-экономического развития мира и России на перспективу.

Качество жизни – это совокупность характеристик, отражающих условия жизни человека. Оно зависит от уровня благосостояния человека (уровня его доходов, доставшееся по наследству собственности и т.д.), уровня его культуры, а также от уровня социально-экономического развития страны в целом, в которой проживает человек.

Иными словами, качество жизни – это система показателей, характеризующих степень реализации жизненных стратегий людей, полноту удовлетворения всего комплекса их потребностей и интересов.

Улучшение качества жизни – это увеличение возможностей людей решать свои проблемы, добиваться личного успеха и индивидуального счастья. Компонентами качества жизни являются и образ жизни, и уровень жизни (благосостояние), и окружающая среда, и уровень культуры, и личная и национальная безопасность, и наличие политических и экономических свобод,

и удовлетворенность не только своей личной жизнью, но и положением в стране и в мире, которое отражается на самочувствии людей. Поэтому качество жизни чрезвычайно широкое, многоаспектное и многогранное понятие, несравненно более широкое, чем уровень жизни и уровень благосостояния. Оно охватывает все сферы общества: трудовую жизнь, сферу развития способностей, семейную жизнь, быт и поддержание здоровья, жизнь нетрудоспособных, досуг, жизнь в экстремальных экономических ситуациях, заботу о будущем и т.д.

Качество жизни зависит как от уровня социально-экономического развития страны, так и от самого человека, ибо и небогатый человек может обеспечить своим трудом более высокое качество жизни за счет чистоты, порядка, рационального ведения домашнего хозяйства, постоянного повышения своей квалификации, знаний, умения выгодно продать свою рабочую силу. Следовательно, качество жизни имеет две стороны – объективную и субъективную.

Каждое сообщество разрабатывает это понятие самостоятельно, исходя из своих взглядов. Во многих странах идея качества жизни объявлена национальной идеей. Для России эта проблема настолько актуальна, что могла бы быть также объявлена в качестве национальной идеи хотя бы на период социально-экономического развития РФ до 2020/2030 гг.

В концепцию качества жизни, принятую в постиндустриальном обществе, включены такие потребности людей, как охрана окружающей среды, забота о безопасности производства и продукции, поддержание ресурсного потенциала страны.

Для российских граждан, конечно, небезразлично возвращение России в число мировых экономических держав, ибо это повышает удовлетворенность населения своим положением в стране и мире, что способствует и росту качества его жизни. Не всем, конечно, это понравится, ибо под Россией некоторые до сих пор понимают империю, отождествляя понятия «империя» и «держава». А это заблуждение. Между этими понятиями есть общее – независимые государства. Но сущность их различна.

Империя (от лат. *imperium* – власть, приказ) – это обширное независимое государство, образовавшееся путем включения в свой состав территории других государств, где высшая государственная власть принадлежит чаще всего одному лицу (монарху, императору, цезарю, царю, королю и т.д.). Держава – это качественно другая государственность, антитеза империи, стремящейся всецело контролировать мир, навязывая порядок, который удобен только одному из субъектов экономических отношений, организуя и поддерживающая зависимость всех от себя. Россия не стремится к этому.

В Толковом словаре В.И. Даля дается следующее пояснение термину «держава» – содержание, уход, забота, крепость, прочность, сила, надежность и т.д. Отсюда мировая держава – это государственность, способная обеспечить миропорядок во благо достижения своих высших целей развития,

но не в ущерб и не за счет разрушения суверенитета других государств и ущемления их национальных интересов. При этом конкретные формы и механизмы державной экономической политики опираются на принцип гармонии интересов каждого человека, каждой общественной группы, каждой нации с национальными экономическими интересами суверенного государства с учетом глобальных интересов человечества. Желание россиян восстановить статус РФ как великой державы нисколько не ущемляет национальных интересов других народов, ничем не угрожает миру и не свидетельствует ни в коем случае о приписываемой ему агрессивности.

Существуют два подхода к познанию качества жизни: интегральный и частный. Интегральный подход использует объективные оценки на основе официальных статистических данных и субъективные оценки на основе мнения населения (разного рода опросы).

Оценка качества жизни базируется на системе показателей, объективно отражающих социально-экономическую ситуацию:

- здоровье населения;
- индивидуальное развитие путем обучения;
- занятость и качество трудовой жизни;
- времяпрепровождение и досуг;
- возможность приобретения товара и услуг;
- личная безопасность, справедливость и гуманность правовых органов;
- социальные возможности и социальная активность.

Особую группу показателей качества жизни составляют показатели, характеризующие уровень жизни:

- синтетические стоимостные показатели (ВНП, фонд потребления, совокупные доходы населения и т.д.), а также среднедушевые денежные доходы, среднемесячная зарплата, средний размер пенсий, прожиточный минимум, покупательная способность, потребительские расходы за год;
- натуральные показатели (обеспеченность жильем, личным имуществом, потребление продуктов питания, число перевезенных пассажиров и т.д.);
- показатели пропорций и структуры распределения благосостояния (по доходным группам, концентрации и дифференциации доходов, потребления, основные показатели развития образования, здравоохранения, культуры и отдыха, доля теневой экономики и многое другое).

Таким образом, качество жизни населения – это комплексная характеристика социально-экономических, политических, культурных, идеологических, экологических факторов и условий существования личности, положения человека в обществе.

Баланс государства, рынка и гражданского общества

Основным механизмом реализации новой, альтернативной модерну модели экономики России на перспективу до 2020/2030 гг. может быть только взаимодействие (баланс) государства, рынка (бизнеса) и гражданского общества.

Достижение приоритетной цели неоэкономики в современном усложненном мире невозможно при участии только государства или только рынка (бизнеса). Сегодня общепризнанна целесообразность смешанной экономики, где сосуществуют и государство, и рынок. Так, лауреат Нобелевской премии Вас. Леонтьев образно сравнивал экономику с парусным кораблем, когда у компаса, за штурвалом – государство, а ветер, надевающий паруса, – предпринимательство (рынок). Для развития экономики, по его словам, нужно вмешательство государства в той мере, в какой это поощряет цивилизованный рынок [1]. Акад. В.Л. Макаров убедительно доказывает эффективность использования в новой модели экономики планового и рыночного механизмов [2, с. 19].

По нашему мнению, новая модель экономики должна опираться на гармонию (баланс или равновесие) трех важнейших институтов (или механизмов) социально-экономического развития – государства, рынка и гражданского общества, способных увеличить возможности развития и использования человеческой личности как главного фактора развития неоэкономики.

Необходимость такой гармонии обусловлена тем, что в действительности ни государство как орган принуждения (авторитарность), ни рынок, обеспечивающий добровольно-принудительное соглашение сторон под воздействием конкуренции ради получения прибыли, не способны предложить эффективное демократическое решение новых проблем формирующейся в условиях глобализации неоэкономики. По существу, демократичным, способным контролировать и государство, и бизнес (рынок), может быть только гражданское общество как добровольная общественная коопeração.

Гражданское общество

Гражданское общество – это сфера самопроявления свободных граждан и добровольно сформировавшихся ассоциаций и организаций, независимая от прямого вмешательства и произвольной регламентации со стороны государственной власти.

Гражданское общество – это совокупность неполитических отношений и социальных образований, объединенных специфическими интересами. К гражданскому обществу относятся: общественные, правозащитные, благотворительные, женские организации; общественные группы; профсоюзы; общественные движения; бизнес-организации; молодежные, образовательные, научные и профессиональные ассоциации и т.д.

Гражданское общество имеет сложную структуру, включает хозяйствственные, экономические, семейно-родственные, этнические, религиозные и правовые отношения, мораль, а также не опосредованные государством политические отношения между индивидами как первичными субъектами власти, партиями, группами по интересам и т.д. Здесь преобладают не вертикальные, а горизонтальные связи – конкуренция и солидарность – между юридически свободными и равноправными партнерами.

Важнейшей предпосылкой формирования гражданского общества являются ликвидация сословных привилегий и возрастание значения человеческой личности, человека, который превращается из подданного в гражданина с равными юридическими правами со всеми другими гражданами. Такая личность выше всего ставит свою свободу, уважая вместе с тем и законные интересы других людей.

В отличие от первоначальных представлений о гражданском обществе, основанных на абсолютизации частных интересов (частных собственников), современная концепция гражданского общества в неоэкономике должна быть основана на признании необходимости обеспечения оптимального, гармоничного сочетания частных и общественных интересов.

Основами гражданского общества в экономической сфере являются многоукладная экономика, разнообразные формы собственности, регулируемые рыночные отношения; в политической сфере – децентрализация властных полномочий, политический плюрализм, доступ граждан к участию в государственных и общественных делах, верховенство закона и равенство всех перед ним; в духовной сфере – отсутствие монополии одной идеологии и мировоззрения, свобода совести, цивилизованность, высокая духовность и нравственность.

Главная цель функционирования гражданского общества – удовлетворение материальных и духовных потребностей человека и создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, что необходимо при улучшении качества жизни. Государство при этом неизбежно приобретает характер социального государства.

Социальное государство

Современное социальное государство – это институт, направленный на организацию нормальной жизни и развитие всего общества в целом, защиту прав, свобод и законных интересов всех населяющих его граждан и народов, орудие решения споров и конфликтов как внутри государства, так и за его пределами.

Необходимо отметить, что социальное государство не утрачивает полностью своих карательно-репрессивных функций, но применяет их в крайнем случае, в отношении узкого круга лиц, нарушающих права и свободы граждан, а также против государств-агрессоров и деспотических режимов, нарушающих права и свободы собственных народов.

В экономической политике социального государства требуется сочетание мер государственного регулирования, поощрения конкуренции и развития личной инициативы граждан по обеспечению своего собственного благосостояния. Этим самым обеспечивает возможность гармонии государства, рынка и гражданского общества.

Становление социального государства – это процесс не только экономический и политический, но и процесс нравственный. Характерными признаками и условиями существования социального государства являются:

- демократическая организация государственной власти;
- высокий нравственный уровень граждан и, прежде всего, должностных лиц государства;
- социально ориентированная структура экономики, существование различных форм собственности со значительной долей собственности государства в нужных отраслях хозяйства;
- правовое развитие государства;
- существование гражданского общества;
- ярко выраженная социальная направленность политики государства;
- наличие у государства приоритетной цели: улучшение качества жизни для всех членов общества, утверждение в обществе социальной справедливости, достойных условий существования, социальной защищенности и равных стартовых возможностей для самореализации личности;
- наличие развитого социального законодательства.

Социальному государству присущи все традиционные функции, обусловленные природой государства как такового, и, кроме этого, оно выполняет ряд специфических функций:

- поддержка социально незащищенных категорий населения;
- охрана труда и здоровья;
- поддержка семьи, материнства, отцовства и детства;
- сглаживание социального неравенства;
- поощрение благотворительной деятельности;
- финансирование и поддержка фундаментальных научных исследований и культурных программ;
- участие в реализации международных экологических, культурных и социальных программ;
- забота о сохранении мира в обществе.

Инновационный путь развития и модернизация

При формировании новой модели социально-экономического развития российской экономики единственно правильным, а не просто необходимым может быть избран лишь инновационный путь развития и связанная с ним системная модернизация экономики. При этом предполагается непрямолинейное использование зарубежного опыта, а также учет национальной специфики, исторического пути развития, психологического, нравственного, человеческого факторов, присущих России.

Существует много моделей инновационного развития в мире. Наиболее значимыми сегодня можно считать модели США, стран ЕС, Китая.

Модель США. Стратегическим приоритетом инновационного развития экономики на длительную перспективу признает осуществление научно-технической политики, включающей поддержку фундаментальных исследований и передачу технологий. Для этого была создана национальная иннова-

ционная система (НИС) – целостная система, эффективно преобразующая новые знания в новые технологии, товары и услуги. В ней особое внимание уделялось интеллектуальной собственности (ИС); преобразованию патентно-лицензионной системы, обеспечивающей на основе государственной монополии прогрессивное развитие техники и технологий и их коммерческое использование в экономике США; поощрению сотрудничества между коммерческими концернами и некоммерческими организациями, включая университеты; созданию Центра передачи технологий, задачей которого являлось выявление коммерчески значимых технологий и их последующей передачи в частный сектор; постоянному совершенствованию законодательства в области передачи технологий; всемерному развитию образования; содействию ускоренному развитию НТП и, прежде всего, фундаментальной науки; обеспечению социальной функции государства через оптимизацию социальных программ.

Модель стран ЕС. Цель – создание к 2010 г. наиболее конкурентоспособной в мире «новой экономики». Приоритетные направления деятельности ЕС: научно-техническое, инновационное и образовательное. Для решения этих задач были разработаны рамочные программы по НИОКР, по конкурентоспособности и инновациям (на 2007–2013 гг.), программа интегрированных действий по непрерывному образованию, «дорожная карта» – план конкретных действий по стимулированию инвестиций в НИОКР.

Целью этих программ объявлялись повышение эффективности государственной поддержки исследований и инноваций, переориентация государственных ресурсов на исследования и инновации, улучшение правил государственной помощи бизнесу, обеспечение необходимыми кадровыми ресурсами, улучшение инновационной среды (охрана ИС, правил конкуренции, финансовых рынков и налоговых систем). К числу наиболее передовых научно-технических направлений были отнесены: построение информационного общества, биотехнология и геномика, нанотехнология и новые материалы, космос и безопасность. В организационном плане сотрудничество стран ЕС предполагает создание центров превосходства, запуск технологических инициатив в виде «платформ», «карт» и т.п., стимулирование фундаментальных исследований, создание условий для предотвращения «утечки умов» и привлечения наиболее квалифицированных исследователей из других стран.

Модель Китая. Объявлена стратегия «подъема страны в опоре на науку и образование». Основные направления развития науки и техники включают: инновационные научные исследования, внедрение высоких технологий и создание высокотехнологичной индустрии; усиление фундаментальных исследований и в качестве особенности данной модели – экономическое и социальное строительство. Здесь очень важны задачи вывода на новую технологичную ступень развития традиционных отраслей, углубление реформ в научно-исследовательской системе, создание национальной инновационной системы с учетом специфики Китая.

Особый интерес в этой модели вызывает программа «Факел», являющаяся, по сути, планом индустриализации научноемких достижений, создания индустриальных парков, «инкубаторов», обеспечивающих коммерциализацию достижений в области новейших технологий.

Особой спецификой отличаются модели инновационного развития стран Юго-Восточной Азии и модель «догоняющего развития» Японии. Не вдаваясь в подробности исследования этих моделей, можно констатировать образование сегодня трех мощных инновационных центров в мире, а именно: 1) Европейский союз, 2) США и Канада, 3) Азиатский регион.

Модернизация экономики – это процесс изменения экономики соответственно требованиям современности путем внедрения различного рода усовершенствований, достижений прогрессивных сдвигов в экономическом развитии.

Для государства (правительства) очень важно одновременно с увеличением финансирования инновационных и социальных программ поднять, как раньше говорили, народные массы на решение задачи модернизации современной российской экономики, необходимо увлечь народ этой идеей, разбудить его энтузиазм. Это возможно при наличии обширной социальной программы, которая не просто объявлена в госбюджете, а именно активно реализуется в жизни, да так, чтобы народ серьезно почувствовал заботу государства о нем.

Для спасения и развития производительных сил нужны *коренная реформа распределения доходов и модернизация экономического порядка в России*. Никуда не годится существующая сегодня в России анархофеодальная модель распределения доходов, согласно которой 1% населения (самая богатая децильная группа) получает 30,6% всех открытых денежных доходов; а самая бедная – 1,9%; рядом стоящая, чуть «побогаче» децильная группа – 3,5% (вместе они составляют 20% населения). Все они одинаково платят налоги – 13% с доходов. Между тем в странах, которые ставят в пример, богатые платят не 13, а 50% и более от своих доходов. В результате такой порочной налоговой политики Российское государство и общество теряет очень многое.

Глава корпорации «Роснано» Анатолий Чубайс, представитель либеральной рыночной элиты, утверждает, что модернизация возможна только за счет снижения расходов в социальной сфере, иных источников нет и что будто бы экономическая элита отстала интеллектуально и не готова предложить правительству системные меры перестройки экономики. Это не соответствует действительности.

Современная российская экономика характеризуется ухудшением условий накопления капитала при одновременном нарастании технологического отставания, что никак не соответствует возможностям осуществления модернизации. Если в 1980-х гг. доля промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений, составляла около 2/3, то в 2002 г. – лишь 9,8%, в то время как в развитых странах – 70%. К настоящему времени инновационная деятельность в РФ снизилась до 1%.

Наращивание инновационного потенциала возможно, как свидетельствует мировая практика, лишь *при условии приоритетного развития научноемких отраслей с высокой долей затрат на НИОКР и государства, и частного бизнеса*. К сожалению, в силу неблагоприятного инвестиционного климата, отсутствия должного доверия к правительству российский капитал характеризуется утечкой частного капитала за рубеж. А по расчетам РАН РФ, 1 долл., учитываемый как утечка капитала, снижает объем инвестиций на 10,3 руб., а объем ВВП – на 24,5 руб.

Для осуществления модернизации российской экономики, по оценкам акад. Л.И. Абалкина, необходим прирост инвестиций на 18% ежегодно, объем же инвестиций для воспроизведения основного капитала должен быть увеличен в три раза, в НИОКР – в пять раз. Так что причина не в интеллектуальной отсталости экономической элиты, а в другом – в отсутствии масштабной инвестиционной политики государства во взаимодействии с частным бизнесом, низком темпе экономического роста и чудовищной бедности населения, низком уровне оплаты труда, что делает модернизацию невозможной.

Огромные конкурентные преимущества России в области фундаментальной и теоретической науки, признанные мировой общественностью, позволяют создать новую и единственно возможную, по мнению отдельных ученых (Г.Х. Попов, Е.А. Федоров и др.), модель модернизации в России. В области прикладных наук Запад ушел достаточно далеко по сравнению с Россией, а теоретические науки – это та область, где Россия не только может выиграть конкуренцию, но и в чем-то уже сейчас находится вне конкуренции. Для этого в России желательно создать комплекс теоретических наук, на стыке которых появляются открытия.

Модернизация требует усиления внимания вопросам образования, культуры, средствам массовой информации. При этом необходима интеграция политического, экономического мышления, творческой интеллектуальной деятельности всех слоев общества, преодоление национализма для поиска единства в стране и в мире. Эта перспектива является сегодня интернационалистской.

Таким образом, опираясь на свою собственную модель модернизации, учитывая международный опыт, устранивая препятствия и возможные недостатки модернизации в той или иной отрасли, в различных регионах страны, Россия сможет продвигаться вперед по пути дальнейшего социально-экономического развития.

Литература

1. Леонтьев В. Пора менять крупных воров на мелких лавочников // Комсомольская правда. – 1998. – 2 декабря.
2. Макаров В.Л. Социальный кластеризм. Российский вызов. – М., 2010.

Разработка системы стратегий инвестирования в формирование и развитие человеческого капитала

А.А. Рогова

Рассмотрена роль человеческих ресурсов в формировании инновационной экономики России, описаны особенности стратегического управления человеческими ресурсами промышленного предприятия, предложена система стратегий инвестирования в формирование и развитие человеческого капитала, а также приведена связь их с конкурентными стратегиями управления предприятием.

Ключевые слова: стратегическое управление инвестициями, человеческий капитал, конкурентные стратегии.

В настоящее время одним из главных направлений государственной политики выступает поддержка научно-технической деятельности, которая в соответствии с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» должна позволить осуществить переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста [1].

Как представляется, реализация заявленного в данном документе курса в первую очередь должна быть связана с формированием нового механизма управления развитием человеческих ресурсов, выступающих одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

В современных условиях стратегическое управление инвестициями в человеческий капитал должно быть ориентировано на развитие компетенций сотрудников, используемых предприятием для формирования долгосрочных конкурентных преимуществ, а также прогнозирование изменения тех характеристик сотрудников, потребность которых может возникнуть в процессе развития промышленного предприятия в результате необходимости функционирования в нестабильных внешних условиях.

При разработке стратегии управления человеческим капиталом важно не только учитывать внутренние резервы промышленного предприятия, сосредоточенные в человеческом капитале его сотрудников, но и оценивать внешние возможности, характеризующие человеческий капитал потребителей, поставщиков, партнеров и конкурентов. Такой подход позволит найти дополнительные возможности формирования и наращивания человеческого капитала. В целом, стратегии управления инвестициями в человеческий капитал должны объединять персонал-стратегии и инвестиционные стратегии развития промышленного предприятия.

В современных условиях нестабильности внутренней и внешней среды стратегии в данной сфере должны быть ориентированы на создание долговременных конкурентных преимуществ на основе развития и реализации по-

тенциала отдельных сотрудников и трудовых коллективов предприятия в области их ключевых компетенций.

Можно предложить следующие виды стратегий инвестирования в человеческий капитал:

- стратегии инвестирования в базовые компетенции отдельных сотрудников, реализация которых должна обеспечить повышение качества выполнения их профессиональных обязанностей, а также способствовать росту производительности труда;
- стратегии инвестирования в технологии взаимодействия команд, сотрудников и отдельных команд, а также инвестиции в креативных сотрудников с целью повышения эффективности деятельности проектных групп, занимающихся разработкой и реализацией инновационных программ;
- стратегии инвестирования в расширение набора компетенций с целью повышение уровня квалификации и наращивания знаний, что приведет к созданию высококвалифицированных специалистов, способных работать на стыке различных сфер деятельности;
- стратегии инвестирования в развитие коучинговых способностей, т.е. капитальные вложения в повышение квалификации специалистов, занимающихся обучением персонала, а также в развитие навыков оказания методической помощи среди специалистов;
- стратегии инвестирования во вспомогательные (поддерживающие) компоненты человеческого капитала, к которым относится капитал здоровья, культурного развития и др.;
- стратегии инвестирования в развитие организаторских способностей, что связано с формированием и развитием управленческих навыков у менеджеров всех уровней, что будет способствовать повышению эффективности организации деятельности их подчиненных;
- стратегии инвестирования в систему мотиваций, т.е. осуществление капитальных вложений в разработку и реализацию комплекса мероприятий, связанных с материальным и нематериальным стимулированием сотрудников с целью повышения эффективности их деятельности;
- стратегии инвестирования в человеческий капитал поставщиков с целью организации устойчивых взаимоотношений, что будет способствовать сокращению производственных рисков, обусловленных сбоями в цепи поставок;
- стратегии инвестирования в человеческий капитал потребителей с целью формирования долгосрочных взаимоотношений, что обеспечит снижение коммерческих рисков;
- стратегии инвестирования в человеческий капитал стратегических партнеров с целью формирования устойчивых долгосрочных взаимоотношений, направленных на совместную реализацию инновационных проектов;
- стратегии инвестирования в инновационный потенциал сотрудников, заключающиеся в формировании способностей к приращению знаний, используемых для создания и использования научно-технических разработок.

Как представляется, стратегии управления инвестициями в человеческий капитал должны быть взаимоувязаны с корпоративными стратегиями управления предприятия, а именно с конкурентными стратегиями (таблица).

Т а б л и ц а

**Связь конкурентных стратегий со стратегиями инвестирования
в человеческий капитал**

Конкурентная стратегия	Стратегии инвестирования в человеческий капитал	Эффект
Стратегия лидерства по издержкам	Инвестиции в базовые компетенции отдельных сотрудников	Рост производительности, что позволит обеспечить приемлемое качество при низких издержках
Стратегия широкой дифференциации	1. Инвестиции в технологии взаимодействия команд, сотрудников и отдельных команд, а также инвестиции в креативных сотрудников. 2. Инвестиции в развитие коучинговых способностей	Креатив и согласование работы команд сотрудников позволяет точно определять и удовлетворять потребности всего рынка и отдельных сегментов
Стратегия оптимальных издержек	1. Инвестиции во вспомогательные компоненты человеческого капитала 2. Инвестиции в инновационный потенциал сотрудников	Ориентация на высокое качество при низкой цене обеспечивается за счет инновационного подхода (новаторских идей) к удовлетворению потребностей потребителей и роста производительности
Сфокусированная (нишевая) стратегия на базе низких издержек	1. Инвестиции в развитие организаторских способностей 2. Инвестиции в систему мотиваций 3. Инвестиции в человеческий капитал поставщиков	Увеличение интенсивности работы сотрудников, снижение издержек за счет уменьшения логистических затрат
Сфокусированная (нишевая) стратегия на базе дифференциации продукции	1. Инвестиции в расширение набора компетенций 2. Инвестиции в человеческий капитал потребителей 3. Инвестиции в человеческий капитал партнеров	Возможность узнавать и удовлетворять особые потребности сегмента

В заключение необходимо отметить, что стратегическое управление инвестициями, направленными на развитие человеческого капитала, позволит повысить не только эффективность реализации человеческого потенциала предприятия, но и эффективность использования всех материальных и нематериальных активов, поскольку именно человек путем взаимодействия с другими формами капитала, активизируя их, создает добавленную стоимость для предприятия.

Литература

1. Концепция долгосрочного развития Российской Федерации / Министерство экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс]. / Электрон. дан. – М., 2010 // Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept/>

О необходимости учета в «Концепции–2020» национально-государственных интересов новой России

В.М. Юрьев

Формирование национально-государственных интересов становится определяющим в системе базовых приоритетов развития экономики, социальных предпосылок и институциональных механизмов государственности. В связи с этим всесторонне рассмотрен вопрос главного целеполагания, понимание которого необходимо при подготовке концепции (и стратегии) социально-экономического развития России на долгосрочную перспективу. Подчеркнуто, что четкое изложение основополагающих целей развития нашей страны, суть которых в современных условиях – государственная независимость, защита территории, благосостояние народа, сохранение и развитие культурных и духовно-нравственных ценностей, позволит выявить приоритеты в политической, социальной, технологической и экономической сферах.

Ключевые слова: концепция–2020, национальные интересы России, экономические интересы России, национально-государственные интересы, национальная безопасность, государственность, региональные конфликты, экономизация, экономизм, государственная независимость.

Необходимость учета в «Концепции социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» национально-государственных интересов обусловлена тем, что именно они определяют основополагающие цели развития страны. Эти цели включают: государственную независимость, защиту территории, благосостояние народа, сохранение и развитие культурных и духовно-нравственных ценностей.

Национальные интересы России основываются на национальном достоянии и национальных ценностях народов Российской Федерации, обеспечиваются возможностями экономики, политической и военной организаций государства, духовно-нравственным и интеллектуальным потенциалом многонационального российского общества.

Россия является:

- с точки зрения исторической – наследницей Древней Руси, Московского царства, Российской империи, Советского Союза (СССР);
- с точки зрения геополитической – территорией, занимающей уникальное географическое положение в Евразии, что в сочетании с продуманной политикой дает ей возможность играть важную стабилизирующую роль в глобальном балансе сил;
- с точки зрения экономической – страной, обладающей мощным ресурсным потенциалом, включая интеллектуальные и природные богатства, которые могут обеспечить поступательное развитие в качестве суверенного государства и необходимую хозяйственную автономию;
- с точки зрения национальной – многоэтнической общностью, объединяемой исторической судьбой русского и других народов, которые взаимодействуют в едином государстве на равноправной основе;

- с точки зрения мировоззрения – хранительницей многовековой духовной традиции.

Иерархия национальных интересов, их временные и пространственные параметры могут уточняться с изменениями внутренних и внешних условий.

Высшим национальным интересом новой России является обеспечение культурного и духовно-нравственного развития человека, устойчивого роста его благосостояния и благополучия на основе соблюдения прав и свобод, стимулирования его общественной ответственности.

Приоритетными внутренними условиями реализации интересов являются: развитие личности, укрепление конституционального строя, обеспечение территориальной целостности, реализация права на благоприятную окружающую среду и права на охрану здоровья от неблагоприятного воздействия окружающей среды, вызванного хозяйственной и иной деятельностью, авариями, катастрофами, стихийными бедствиями.

Приоритетными внешними условиями реализации интересов являются: налаживание и развитие эффективной системы международных связей на основе партнерства и сотрудничества; обеспечение способности к сдерживанию и отражению любой внешней агрессии; активное и полноправное участие в такой системе международных отношений, которая в наибольшей степени соответствует исторической, политической, экономической и интеллектуальной значимости России, военно-политическим и внешнеэкономическим возможностям и потребностям страны.

Единство экономического пространства, масштабность и разнообразие внутреннего рынка являются важнейшим национальным достоянием России. Его сохранение и развитие с учетом производственной специализации регионов имеет консолидирующее значение для российской экономики.

Во внешнеэкономической сфере национальные интересы России заключаются в установлении для российских производителей таких экономических связей, которые обеспечивают реализацию интересов российских предприятий, способствуют повышению конкурентоспособности отечественной продукции, эффективности производства и экономическому росту.

Отстаивание национальных интересов нуждается в укреплении хозяйствующих субъектов, их экономической и материальной базы, в устойчивости развития. На этой основе формируются экономические интересы, содержание и правовой статус которых включают оценки экономического успеха, возможных ущербов и потерь, вынужденных расходов соответствующих инвестиций, упущенной выгоды и риска предпринимательской активности. Формирование экономических интересов определяется множеством факторов жизнедеятельности, которые характеризуются как индивидуально-эгоистическими принципами (выживание, стабилизация, развитие), так и отношениями взаимодействия (преимущество, предпочтение, устойчивость, рациональность).

Чисто экономические процессы и методы приобрели важное значение наряду с политическими средствами отстаивания национально-государственных интересов. Они становятся весомым компонентом укрепления национальной безопасности, обязательным условием сохранения государственности и важной предпосылкой предотвращения региональных конфликтов.

Напомним, что «экономизация» международной жизни была отмечена довольно давно. Еще в 1912 г. известный русский философ С.Н. Булгаков отмечал, что одной из отечественных черт исторического самочувствия нашей эпохи является, бесспорно, экономизм. Необходимо экономизировать внешнюю политику так же, как это делается в других странах, ибо в этом заложен значительный резерв повышения эффективной российской дипломатии.

В мировом пространстве звенья хозяйственных систем действуют подчас согласованно в силу объективного совпадения интересов. Эти звенья составляют самовоспроизводящуюся целостность, формирующую правила игры, язык, технологии влияния, организационные структуры и коммуникации. Они создают условия для интеграции крупного международного капитала и формирования экономических систем различных государств и их межгосударственных союзов.

Экономическая модель каждой страны формируется в напряженной борьбе между представителями транснационального и национального капитала, мировой олигархией и национальной элитой за контроль над институтами государственной власти. У них разные (часто противоположные) интересы и ценности, различные инструменты воздействия на экономику.

Широкий спектр упомянутых выше вопросов лишь частично отражает аспекты жизнедеятельности человека, общества и государств. Эти аспекты определяют мотивы поведения по обеспечению жизненных интересов и являются составными элементами защищенности – безопасности хозяйственного развития. Имея экономическую основу, они проявляются на всех уровнях: межгосударственном, национальном, региональном, местном, на уровне домохозяйства и отдельного индивида.

На уровне мирового сообщества важнейшей задачей интересов безопасности хозяйственных систем является обеспечение такого развития, которое сбалансированно решало бы все задачи современности: ликвидацию голода и нищеты, неразрушение среды, стабильного эффективного развития; ликвидацию терроризма, улучшение взаимоотношений между народами, расами, религиозными направлениями и др.

На уровне национальной экономики к таким задачам относят в первую очередь создание и поддержание эффективной экономики, способной обеспечить высокий уровень жизни – нахождение своей «ниши» в международном разделении труда, рациональное использование национальных преимуществ в международной торговле и т.д. Экономические интересы обусловливают такое состояние национальной экономики, занимающей свое место в международном разделении труда, когда население имеет достаточно высо-

кий уровень жизни для удовлетворения своих материальных и духовных потребностей, для обеспечения здоровья населения и устойчивости среды обитания.

На региональном уровне проблемы интересов жизнедеятельности выражаются в нахождении и использовании местных преимуществ во внутригосударственном и внешнеторговом обмене, в использовании особенностей региона для повышения уровня жизни населения.

На местном уровне решаются проблемы по обеспечению условий благоприятной жизнедеятельности населения; регулирования деятельности предприятий и компаний, находящихся в данном районе; использованию местных возможностей для более полного обеспечения социальных гарантий, помощи малообеспеченным семьям.

На уровне домашнего хозяйства регулируются доходы семьи; осуществляется современная, прогрессивная налоговая политика; решаются экономические проблемы семейного бюджета, удовлетворения социальных потребностей и т.п. В отношении индивидуума, отдельной личности они конкретизируются должной оплатой труда, сохранением здоровья и условий интеллектуального обогащения, воспитанием ответственности за себя и семью.

В общем круге проблем национальных интересов экономическая компонента приобретает роль ведущей в силу основополагающего значения экономического потенциала в хозяйственной деятельности и в мировых отношениях. Во-первых, она является определяющей в развитии производства и рыночных отношений, обмена товарами и услугами. Во-вторых, формирующей обеспечение превентивных мер и защитно-охранительных мероприятий. В-третьих, она позволяет регулировать агрессивные или творческо-интеллектуальные намерения и поступки.

В литературе и хозяйственной практике сложились определенные понятия интересов с позиции обеспечения безопасности хозяйствующего субъекта по отношению к тем или иным сферам деятельности: обеспеченность ресурсами потребителя (энергетическая, продовольственная), поддержание должного качества окружающей природной среды (экологическая), регулирование процессов передачи знаний (информационная, интеллектуальная) или общественной жизни (политическая, военная, криминальная), функционирование финансовой системы (банковская, денежно-кредитная).

Современное экономическое развитие в мире характеризуется сочетанием двух противоречивых тенденций: 1) подчинения экономики всех стран интересам международной финансовой олигархии и транснационального капитала и 2) конкуренции национальных экономик самостоятельных государств. Эти тенденции создают в каждой стране сложные комбинации интересов, действия внешних и внутренних факторов. Результаты и последствия различаются от полной колониальной зависимости с безраздельным доминированием транснационального капитала (страны Африканского континента) до экономической моши США, Германии, Японии, где хозяйственная поли-

тика исходит в основном из интересов национального капитала и отечественных товаропроизводителей. Между этими полюсами расположились страны, пытающиеся сформировать определенные ниши для развития собственного капитала в условиях постоянного давления со стороны транснациональных корпораций, и страны, в той или иной мере сочетающие политику привлечения иностранного капитала при отказе или отстаивании национального суверенитета и интересов в стратегии развития.

Экономическая модель каждой страны формируется в напряженной борьбе за контроль над институтами государственной власти с использованием инструментов воздействия на экономику. Среди этих инструментов – методы и средства, опирающиеся на изучение и использование экономических, культурных и политических особенностей исторически обусловленного развития стран, на подчинение конкурентных преимуществ каждой из них своим интересам, формирование предпочтительной в этих целях информационной, правовой и силовой инфраструктур.

Контролируя более половины оборота мировой торговли и финансов, наиболее прибыльные производственные отрасли – нефтяную, электротехническую, автомобилестроение и иные виды индустрии, международная финансовая олигархия и крупный транснациональный капитал представляют внушительную экономическую силу. Однако абсолютизирование консолидирования ее поступков представляется некоторым преувеличением. Как любое сообщество заинтересованных лиц, самоорганизующееся в условиях рыночной экономики, они действуют под влиянием совпадения объективных интересов функционирующих финансовых образований по установлению и поддержанию приемлемых для них правил игры, а не в силу лишь субъективных мотивов к единству действий. Поэтому и существующая достаточно разнородная совокупность крупных банков и хозяйственных систем, обслуживающих их юридических и международных организаций, разнообразных формальных и неформальных институтов политического влияния и манипулирования общественным мнением в разное время и в разных странах действует неодинаково. Важнейшими инструментами воздействия при этом стали: поддержка иждивенческих настроений национальных элит, втягивание стран в долговую зависимость, подкуп и деморализация национальных элит, дезинформация и направленная обработка (PR-технологии) общественного мнения. Идеологическим обеспечением этой линии в течение многих десятилетий неизменно служат теории формальной демократии и радикального либерализма.

Итак, интересы (прежде всего, экономические) определяют направление развития хозяйственной деятельности, мотивы поведения и функционирование хозяйствующего субъекта, а также обострение или гармоничность отношений между участниками хозяйственного процесса.

Отстаивание интересов, обеспечение достижения их целей зависят от постановки и решения не абстрактных, а четко конкретизированных задач

безопасности жизнедеятельности хозяйственных систем. При этом ранее преобладавшие защитные (ограничительно-наказательные) функции по отношению к надеждам на безопасность трансформируются в наиболее технологичные процедуры воздействия непосредственно на процессы достижения поставленной цели или соответствующие ситуации обстановке результаты. Различие интересов, целей и задач, способов и методов их удовлетворения обусловило расширение области и направлений безопасности функционирования хозяйствующих субъектов от масштаба личности до общечеловеческих.

Соблюдение интересов хозяйствующих субъектов исходит из анализа факторов-следствий улучшения жизни людей, способных влиять:

- прямо – через быт, обеспечение продовольствием и промышленными товарами;
- косвенно – через пользование природно-ресурсным потенциалом;
- на изменение условий жизнедеятельности: комфорт, занятость, права человека и свободы, качество среды обитания.

В России этому благоприятствуют все объективные условия: имеются квалифицированные кадры, разнообразные и достаточные природные ресурсы, мощный производственный и научно-технический потенциал.

Богатый ресурсный и интеллектуально-производственный потенциал – важнейшие преимущества, позволяющие России занять на мировом рынке приоритетное положение. В нашей стране сосредоточено около 1/4 мировых ценностей разведанных и предварительно оцененных запасов полезных ископаемых. При рациональном подходе к природному богатству, к использованию и увеличению интеллектуального потенциала есть перспектива повышения конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности, обеспечивая тем самым высокую общую эффективность функционирования народного хозяйства, экономическую устойчивость развития хозяйственных систем.

В процессе хозяйственной деятельности складываются определенные формы взаимодействия между производителями, потребителями, посредниками или распорядителями жизненно необходимых благ и услуг. При этом формируются механизмы хозяйствования, способы и методы которых обеспечивают предложения и спрос, движение ресурсов и удовлетворение потребностей.

Угрозы экономическим интересам

Каждое звено этого механизма, будучи динамичным элементом системы, подвержено влиянию различного рода воздействий политических, психологических, экологических, технологических, информационных, силовых, способных приносить вред, создавать ситуацию опасности, угрозы экономическим интересам.

Противодействие их влиянию по видам деятельности различаются, поэтому задачи безопасности определяются системой взглядов на обеспечение устойчивости удовлетворения потребностей с использованием доступных (обоснованных) средств и методов защиты (охраны) от внутренних и внешних угроз (посыгательств) как совокупности факторов и условий, создающих опасность нормальному (ведущую к нарушениям) функционированию хозяйствующих субъектов в достижении поставленных целей и задач, экономических интересов общества. Исходя из признания экономического вреда, можно говорить о трех состояниях хозяйственной системы:

- уязвимость – восприимчивость, реакция на воздействия извне и сопровождающие их нарушения;
- дестабилизация – нарушения процессов позитивного развития;
- живучесть – способность сохранять (восстанавливать утраченные) функции.

Угрозы экономическим интересам рассматриваются во взаимосвязи с последствиями, нежелательные из которых (источники опасности) оцениваются рядом факторов:

- потерями, ущербом, упущенной выгодой и деловыми обязательствами;
- соперничеством (конкурентная продукция, нововведение);
- зависимостью в той или иной сфере хозяйственной деятельности.

Можно говорить о преодолении или предупреждении этих последствий как об обеспечении хозяйственной устойчивости с позиций природы противостояний, противоречий в современном мире.

Распространенной является точка зрения, согласно которой лишь немногие угрозы экономическим интересам заслуживают того, чтобы связывать их с негативными последствиями для экономики. Сторонники этой позиции считают, что часть угроз относится к обычной, повседневной экономической деятельности и составляет ее издержки, например – слабое руководство и ошибки в принимаемых решениях. То, что в краткосрочном плане выглядит угрозой, в частности – эмбарго на поставки нефти, в долгосрочной перспективе может обернуться стимулом для более рациональной энергетической политики и ускорения технологического развития. Ущерб же может выражаться в потере части дохода или же в уничтожении целых отраслей промышленности и все же не выходить за рамки нормальной и, в своем роде, цивилизованной конкурентной борьбы.

Теоретически данная позиция выглядит убедительной. Однако, принимая во внимание практическую сторону дела, в нее необходимо внести известные корректировки. В процессе принятия решений достаточно сложно прогнозировать, какие именно внешние воздействия следует рассматривать в качестве сигналов для пересмотра, скажем, технологической ориентации, а какие – в качестве однозначно неблагоприятных влияний, требующих не приспособления, а противодействия. Для политика имеет смысл включать

в число угроз экономическим интересам такие неблагоприятные внешние воздействия, которые могут в данный момент не только привести к критическому состоянию экономического положения хозяйственной системы, но и послужить препятствием для ее экономического роста.

При классификации и ранжировании угроз по характеру и степени опасности, которую они представляют, могут использоваться различные признаки, в том числе:

- по месту расположения источника угрозы (внутренняя – источник на территории страны, внешняя – источник расположен за границей);
- по сфере человеческой деятельности (политическая, экономическая, социальная, правовая, военная, межнациональные отношения, экологическая, демографическая, научно-техническая, технологическая, интеллектуальная, информационная, сырьевая);
- по отношению к человеческой деятельности (объективная, формируемая независимо от поставленных целей, и субъективная, сознательно реализуемая, например, разведка и шпионаж, организованная преступность);
- по вероятности реализации (с учетом складывающихся определенных условий – кризиса, перестройки, реформирования, противоборства, партнерства);
- по последствиям (общие – отражаются на территории всей страны; локальные – на части территории; частные – на отдельных физических или юридических лицах).

Характеристики угроз экономическим интересам как совокупности условий и факторов, создающих опасность для жизненно важных сфер интересов личности, общества и государства, можно сгруппировать по таким признакам, как:

- объект посягательства – структура управления, информация, финансы, персонал;
- природа возникновения – факторы, обусловленные проводимой политикой, конкуренцией, криминальными или контрагентскими мотивами;
- величина наносимого вреда – катастрофический, значительный с необходимостью компенсации расходов, вызывающий трудности;
- вид воздействия (явные, латентные) и способы защищенности хозяйствующего субъекта.

Объективно существующие обстоятельства и ситуации позволяют назвать наиболее существенные угрозы, характерные для современного состояния экономических отношений в стране. К числу внутренних угроз экономическим интересам относятся:

- превращение экономики в объект противоборствующих политических групп, партий и движений;
- ослабление управляемости хозяйственными связями;
- структурная деформация в хозяйственной деятельности;

- замедление темпов обновления технической и технологической базы хозяйственной деятельности;
- резкое снижение занятости в основных сферах народного хозяйства; усиление дифференциации в доходах различных групп населения;
- криминализация экономики и рост организованной преступности;
- возрастание коррумпированности в органах управления.

Неадекватность законодательства, несовершенство механизма формирования экономической политики (высокая степень воздействия регионального и отраслевого лоббизма в процедурах принятия решений; слабая согласованность и подчас непоследовательность действий экономических ведомств) чреваты нарушением финансовой сбалансированности и финансовой дисциплины, угрозами социальных конфликтов, ослаблением конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Из-за неразвитости законодательной основы природопользования и природоохранных мероприятий, отсутствия (либо ограниченного использования) природосберегающих технологий, низкой экологической культуры создается угроза истощения природных ресурсов и ухудшения экологической ситуации в стране.

Несомненной угрозой является формирование экономической модели, основанной на экспорте топлива и сырья, импорте оборудования, продовольствия и предметов потребления. Эти проявления сопровождаются увеличением вывоза стратегически важных видов сырья при крайне неэффективном либо криминальном использовании прибыли, увеличением оттока квалифицированных кадров и интеллектуальной собственности, неконтролируемой утечкой капитала, ростом зависимости страны от иностранных производителей высокотехнологичной техники.

Снижение научно-технического потенциала страны ведет к утрате достигнутых в мире позиций и качества исследований на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса, деградации наукоемких производств, росту вероятности техногенных катастроф, технологической зависимости и подрыву оборонного потенциала государства.

Как следствие кризисного состояния экономики угрозой безопасности рассматривается рост удельного веса населения, живущего за чертой бедности, расслоение общества на богатых и массу малообеспеченных граждан, усиление социальной напряженности.

В настоящее время важным индикатором уровня жизни населения является стоимость прожиточного минимума. Прожиточный минимум определяется путем обеспечения минимального уровня потребления продуктов питания из расчета 3 тысячи килокалорий в сутки, медикаментов, предметов санитарии и гигиены, оплаты жилья и коммунальных услуг. Темпы роста стоимости прожиточного минимума сопоставляются с индексом потребительских цен.

Серьезные проблемы как следствие нарушения социальной справедливости связаны с негативными общественными явлениями – правонарушениями в использовании имеющихся финансовых и материально-технических ресурсов; инициированием криминализации экономических отношений и коррупции, которая затронула даже деятельность правоохранительных структур, органов исполнительной и законодательной власти. Во многих случаях коррупция парализует действие принимаемых законов, серьезно снижает эффективность правовой системы; коррупционеры пытаются приобрести политическое влияние.

Неизбежное совпадение и переплетение интересов и устремлений криминально ориентированных социальных групп способствовали образованию и укреплению действующих в сфере экономики организованных преступных сообществ, которые распространяли свое влияние на финансово-кредитную и биржевую системы, внешнеэкономические отношения, на такие сферы, как обращение валютных ценностей, приватизация, частный бизнес, ключевые отрасли промышленного производства.

Внутренние угрозы экономическим интересам и безопасности функционирования хозяйствующих субъектов и системности экономических явлений и процессов обусловливают взаимную конвертиацию с внешними угрозами. Эта проблема становится особенно актуальной в связи с либерализацией внешнеэкономических отношений и отстаиванием положения страны на мировом рынке. Среди угроз экономическим интересам извне (внешние угрозы) следует отметить:

- возможную потерю рынков сбыта, в том числе традиционных товаров экспорта;
- чрезмерную открытость экономики, снижающую защищенность отечественного производителя и нормальное функционирование финансово-денежной системы;
- увеличение уровня зависимости от международных экономических организаций и импорта;
- дискриминационные меры зарубежных организаций и сообществ государств во внешнеэкономических отношениях;
- недостаточный контроль за инвестиционными проектами и слабость механизмов предотвращения утечек денежно-валютных ресурсов за рубеж;
- недооценку отечественных собственников интеллектуального продукта и связанное с этим попустительство и даже пособничество «утечке мозгов».

Среди внешних факторов, усугубляющих угрозы в экономической области, можно выделить наиболее весомые: ограничения присутствию на ряде зарубежных рынков; стимулирование иностранными партнерами утечки интеллектуальной собственности и квалифицированных кадров за рубеж; вывоз валютных запасов, стратегически важных видов сырья и товаров, культиви-

рование структурно-деформированного товарооборота, подрыв базы отечественного машиностроения; неразвитость современной финансовой, организационной и информационной инфраструктуры поддержки российского экспорта и рационализации структуры импорта.

Ущерб может наноситься преднамеренно: путем нарушения нормального состояния международной торговли, исключая случаи соглашения на международном уровне; нарушения валютного режима, манипуляциями, направленными на занижение курса национальной денежной единицы, замораживанием ее авуаров в иностранных банках; создания ограничений и препон на пути международного трансфера технологий и научно-технического обмена по политическим мотивам; нарушения сложившегося режима международной миграции капитала в форме прямых частных инвестиций в результате организованной утечки капиталов из страны, незаконной реквизиции или национализации собственности иностранных инвесторов; нанесения извне экологического ущерба, влекущего за собой экономические потери, например, в результате размещения вредных отходов на российской территории.

Отечественный опыт и примеры деятельности зарубежных хозяйственных систем в перестроечный период позволяют оценить потенциальный и фактический урон, нанесенный стране. Методики оценок ущербов и потерь в денежной форме дают определенное представление о степени опасности угроз экономическим интересам. К числу приоритетных мер в отражении перечисленных угроз можно отнести:

- активизацию инвестиционного процесса в стране в целом;
- консолидацию общества на базе повышения уровня жизни всего населения;
- сохранение науки и перевод ее на приоритетное финансирование;
- стимулирование частных инвестиций в наиболее эффективные экономические проекты;
- снижение инфляции;
- жесткую налоговую политику;
- меры по укреплению национальной денежной единицы.

Многочисленные перечни угроз экономическим интересам в различных сферах государственной и общественной деятельности не являются стабильными во времени, тем не менее они требуют ранжирования по степени приоритетности разработки мер обеспечения безопасности. Видимо, с уточнением перечня наиболее опасных из них основной акцент целесообразно перенести на создание эффективного механизма, обеспечивающего своеевременное распознавание угроз и адекватное реагирование на их возникновение.

В будущем наиболее значимыми угрозами, на локализацию которых должны быть направлены усилия исполнительных органов власти, являются:

- высокий уровень имущественной дифференциации населения и повышенный уровень бедности, чреватые нарушением социального спокойствия и общественного согласия;

- возрастание неравномерности социально-экономического состояния регионов и усиления на этой основе опасности региональных конфликтов;
- криминализация общества и сфер хозяйственной деятельности, существенную опасность при которой представляют предполагаемый рост безработицы, ажиотаж вокруг приватизации и передела собственности, сращивание криминальных структур с чиновниками и работниками «белого» бизнеса;
- усиление экономической зависимости от зарубежных государств и международных союзов, подчинение процессов воспроизводства и потребления возможностям импорта оборудования и потребительских товаров.

Поскольку общественно-политическая обстановка в стране в значительной мере зависит от перечисленных выше наиболее значимых угроз, поскольку действия исполнительных органов власти должны отличаться особо высокой эффективностью в сфере предупреждения опасности.

Сейчас либерализация экономической деятельности, допуск в экономику теневого капитала не сопровождаются созданием адекватного механизма (действия) и субъектов (физические и юридические лица, их права и юридические обязанности). Закрепленные в законах и директивных документах конкретные ситуации предполагают юридическую ответственность. Формой выражения такой ответственности могут быть правонарушения и противоправные деяния, квалифицируемые как преступления.

Правонарушением признается незаконное действие или бездействие, когда предписывается действовать; неисполнение или ненадлежащее исполнение лицом предусмотренных гражданским правом обязанностей, повлекших нарушение гражданских прав других лиц. Преступление – общественно опасное деяние, запрещенное законом под угрозой наказания.

Экономические преступления – уголовно наказуемые действия, совершаемые в сфере производства, распределения и потребления товаров и услуг, в том числе [1]:

- связанные с незаконным использованием служебного статуса;
- хищения, совершаемые путем присвоения, растраты и злоупотребления служебным положением;
- обман потребителей и нарушение правил торговли;
- уклонение от уплаты налогов;
- выпуск или продажа товаров, не отвечающих требованиям безопасности, и другие.

Среди мотивов экономических правонарушений и преступлений можно назвать: удовлетворение материальных интересов, стремление к обогащению, месть и ненависть к конкретному лицу, стремление к лидерству и власти, повышение имиджа, подлость, клептомания.

Экономические правонарушения и преступления могут быть некорыстными (уничтожение имущества по незнанию меры ответственности или по

халатности) и корыстными, в составе которых различают: вымогательство, кражу, мошенничество, грабеж и разбой.

Типичными экономическими преступлениями считаются:

- рэкет и вымогательство;
- принуждение к совершению сделки;
- заведомо ложная реклама и незаконное использование товарного знака; коммерческий подкуп;
- получение и разглашение составляющих коммерческую тайну сведений;
- лжепредпринимательство.

Со временем преступность становится все более опасной, она приобретает иное качество, так как в ней начинает преобладать корыстная направленность. При этом часть преступлений приобретает агрессивно-насильственный характер, становится циничной и жестокой. Масштабы преступных действий расширяются, а сферы влияния распространяются на жизненно важные области деятельности, где сосредоточивается крупный капитал, направляемый на дальнейшее воспроизведение преступности.

В последнее время корыстные преступления все чаще становятся групповыми и организованными. Естественно, крупные преступления редко совершаются «одиночками». Преступления в экономической сфере в основном хорошо организованы на всех стадиях, включая репатриацию незаконно полученных средств. Статистические данные подтверждают, что экономическая преступность все больше и больше ориентируется на международные криминальные связи, расширяется и укрепляется.

Выявление мотивов и противодействие экономическим правонарушениям определили интерес к исследованиям в области «экономики преступлений» (*The Economics of Crime*). Начало разработки данного направления связано с именем Г. Беккера, лауреата Нобелевской премии по экономике (1992), который обосновал связь между преступлением и наказанием как экономическими явлениями [2]. Постановкой задачи предполагалось теоретически обосновать проблему минимизации социальных потерь, вытекающих из экономического преступления. Он определяет общие социальные потери: прямые потери от нарушения закона или ущерб, нанесенный обществу, за минусом прибыли, получаемой нарушителем; социальная стоимость наказания правонарушителя для общества; социальная стоимость создания обстановки высокой вероятности обнаружения правонарушения и наказания за него. Эти принципиальные положения реализованы в формуле ожидаемой полезности от совершения правонарушения:

$$EU = (1-p) \times U(Y) + p \times (Y-t) = U(Y - p \times f),$$

где: EU – (*expected utility*) ожидаемая полезность от преступления;

p – вероятность осуждения правонарушителя;

Y – доход от преступления;

U – (*utility*) функция полезности преступника;

f – наказание за преступление.

Интерпретация формулы: правонарушитель должен соотнести доходы от преступной деятельности и доходы от легального бизнеса. Таким образом, модель Г. Беккера описывает альтернативу, стоящую перед правонарушителем. При ожидаемой полезности от преступления $EU > 0$ он может выбрать преступную карьеру; при $EU < 0$ ожидаемая полезность правонарушения отрицательна, что предопределяет законопослушное поведение.

Однако общий вывод теории экономической преступности состоит в том, что при длительной карьере средний ожидаемый доход преступника всегда отрицателен и, следовательно, экономические правонарушения убыточны.

Теория экономики преступности рассматривает экономические преступления с позиций принципа: затраты – результаты. Основатели этого направления считают, что разработанная ими модель имеет универсальный характер, а не относится только к чистому криминалу, поскольку она может использоваться для расчета доходности любой деятельности, имеющей корыстную направленность, в том числе той, которую отечественные ученые относят к теневой – уклонение от налогов.

Противоправные действия через явное и скрытое взаимодействие коммерческих структур, администрации предприятий, государственных служащих сопровождаются опасностью срашивания законной и криминальной экономической деятельности. Элементы типичной схемы этого явления включают: изыскание начальных средств, приумножение их и спекуляцию, «отмывание» и ориентацию в предпринимательской деятельности, приумножение средств в законном бизнесе. Регулирующие обстоятельства: доступность информации и отчетности, получение лицензий, пользование льготами.

По оценкам экспертов, преступные группировки в России контролируют около половины коммерческих банков, не менее 60% государственных и 40% коммерческих предприятий. До 80% голосующих акций перешло в руки криминального капитала посредством взимания дани с коммерческих структур в виде акций. В целом ущерб от преступлений составляет 10–15% ВВП.

По экспертным же оценкам, в структуре нанесенного ущерба 70% приходится именно на государственную и муниципальную собственность, 15% – на частную и 8,5% – на смешанную. В процессе приватизации произошло массированное присвоение государственной и муниципальной собственности, которые в настоящее время являются основным объектом посягательства со стороны лиц, втянутых в орбиту экономической преступности. В сфере устремлений этих кругов оказалась кредитно-финансовая система: хищение денежных средств и использование подложных финансовых документов, незаконное получение и нецелевое использование льготных кредитов, неконтролируемый перелив капитала в теневую экономику и зарубежные банки.

К угрозе коррупции и организованной преступности примыкает угроза нарастающих нарушений законодательства в области экономики, отражающего деловую активность определенных слоев общества – теневой сектор экономики, который проявился во всех сферах жизнедеятельности.

Теневой сектор экономики, или теневая экономика, представляет собой весьма трудный для изучения феномен человеческих отношений, который сравнительно легко определить, но практически невозможно точно измерить. Одна из причин в том, что необходимая для исследования информация – строго конфиденциальна и разрознена по источникам. Но она представляет интерес из-за влияния на экономические процессы и явления хозяйственной деятельности – формирование и распределение доходов, производство и торговые операции, инвестирование капитала и экономический рост.

Практика позволила выявить основные группы неформального сектора экономики:

- высший уровень – сугубо криминальные элементы (торговцы оружием, наркотиками и т.д.), к ним причисляются также крупные взяточники в государственной власти и управлении;
- средний уровень – «теневики» (предприниматели, коммерсанты, бизнесмены);
- низший уровень – наемные работники «теневиков».

В этой сфере деятельности, по оценкам экспертов, занято около 30 млн экономически активных граждан России. Ее основные признаки могут быть сформулированы следующим образом:

- неофициальная экономика – легальные виды деятельности, но не фиксируемые официальной статистикой производства товаров или оказания услуг;
- подпольная экономика – все запрещенные законом виды экономической деятельности;
- фиктивная экономика – скрываемые или преуменьшаемые результаты деятельности на основе приписок, мошенничества, спекулятивных словоформ и другие действия с целью уклонения от уплаты налогов.

Этот неформальный, «теневой» сектор экономики проявляется как на национальном, так и на мировом уровне. Новая версия системы национальных счетов предлагает учитывать теневую экономику в составе производственной деятельности.

В издании статистического комитета ООН «Голубая книга» предлагаются три понятия экономической деятельности: «скрытая» (или «теневая»), «неформальная» (или «неофициальная») и «нелегальная». Тем самым появляется возможность вводить соответствующие поправки при определении ВВП через измеряемые показатели.

В качестве основы расчета скрываемых объемов выпуска продукции промышленных предприятий может быть использована информация об уплате налога на добавленную стоимость из отчетов о результатах контрольных проверок Госналогслужбы РФ и данных Федеральной службы налоговой полиции.

По экспертным данным, удельный вес теневой экономики в российском валовом внутреннем продукте колеблется, что связано с различным толкованием явления и оценок наносимого вреда, но продолжает быстро воз-

растать. Если в целом (по оценкам Госкомстата РФ) продукция теневого сектора экономики оценивалась примерно в 27% ВВП, то в сферах преобладающей экономической активности ВВП (торговля, коммерческое посредничество, обслуживание и др.) доля «теневого» оборота оценивается до 50% и выше. Оценки по странам мира полагают его оптимальное значение – 5–10% ВВП.

Теневая экономика не является специфическим феноменом сферы малого предпринимательства, хотя именно малый бизнес в его нынешнем состоянии и «нише» в российской экономике способен наиболее адаптироваться в расширяющейся сфере теневой деятельности.

Причинами перехода малого бизнеса в сферу теневой экономики можно назвать избыточность и усложненность налогообложения, необходимость урегулирования отношений с криминальными и бюрократическими структурами, неопределенность общеэкономической ситуации, диктующей необходимость скрывать резервы. Недостаточность собственных средств для самозащиты делает малое предпринимательство легкой добычей криминальных структур. Чтобы глубже проникнуть в суть этого явления, необходимо провести аналитическое исследование, выявить неконтролируемые операции (в частности, «черный налог») и на основе данных такого анализа выработать комплекс мер оперативного выявления и перекрытия каналов (безналогового) движения финансовых средств.

Конец XX века ознаменовался всплеском угроз экономическим интересам хозяйствующих субъектов с немыслимыми прежде масштабами изготовления поддельных товаров и незаконного их сбыта. По данным международных организаций, от 5 до 8% всех товаров и услуг в мире – пиратские или поддельные. В этой массе все более заметное место занимают изделия, подпадающие под категорию интеллектуальной собственности: фильмы, музыка, песни, литературные произведения, программы для компьютеров. Ущерб наносится как авторам, исполнителям и законным производителям продукции, так и государственной казне, лишаемой причитающихся ей налоговых поступлений.

По самым скромным подсчетам, общие потери России от пиратов достигают сегодня 1 млрд долл. США в год. Доля подделок на российских рынках аудио- и видеопродукции, программ ЭВМ и баз данных достигает 80% общего объема продаж. В США, где названных товаров распространяется неизмеримо больше, пиратская продукция достигает 20% объема торгового оборота.

Негативным явлением в жизни мирового сообщества конца ХХ в. с налесением экономикою ущерба и вреда цивилизации стал терроризм – устрашение путем уничтожения не обязательно людей, но и промышленных и гражданских объектов, культурных ценностей и религиозных святынь, т.е. всего того, что может создать социальную напряженность, менять ситуацию в свою пользу. Мощные взрывы на улицах городов США, Колумбии, Алжира, Израиля, России свидетельствуют о масштабе этого бедствия.

Существует множество видов террористической деятельности, в том числе и социально поддерживаемой – партизанской, являющейся частью реального военного конфликта. Терроризм наблюдался во многих странах, которые подвергались оккупации, и выражал народное возмущение.

Совокупность реальных и потенциальных угроз экономическим интересам позволяет судить об опасностях для тех или иных сфер хозяйственной деятельности и приоритетности мер по их отражению. Многочисленные перечни угроз экономическим интересам в различных сферах государственной и общественной деятельности, не являющиеся окончательными, нуждаются в ранжировании по приоритетности угроз при достаточной для экономического анализа степени их детализации. Видимо, целесообразно корректировать эти перечни, упоминая лишь наиболее опасные и приоритетные с точки зрения состояния и перспектив социально-экономического развития, перенести основную смысловую нагрузку на необходимость создания эффективного механизма, обеспечивающего своевременное распознание угроз и адекватное реагирование на их возникновение.

Для страны внешние и внутренние угрозы могут быть сгруппированы по направленности влияния на производственные факторы развития хозяйствующих субъектов, организацию межгосударственного обмена товарами, услугами и капиталом, удовлетворение потребностей социальной сферы с созданием должного уровня защищенности жизнедеятельности человека и поддержания ресурсно-интеллектуального потенциала: преодоление любого вида экономических правонарушений, борьба с криминальной деятельностью в экономике и терроризмом. В межгосударственных отношениях приоритеты связаны с укреплением экономической независимости и положения на мировом рынке. Состояние экономической зависимости страны от зарубежных государств и их союзов, подчинение процессов воспроизводства и потребления возможностям импорта оборудования и потребительских товаров обуславливаются рядом обстоятельств:

- усиление топливно-сырьевой направленности экономики;
- отставание прироста разведанных запасов полезных ископаемых от масштабов их извлечения из недр;
- сокращение производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности и прежде всего в машиностроении;
- снижение масштаба результативности научных исследований, технологического единства результатов научных исследований и новых разработок.

Реальность существования в связи с этим опасности для экономики можно продемонстрировать при помощи количественных показателей, характеризующих динамику доли импорта и экспорта в валовом внутреннем продукте, национальном доходе, сопоставимых с показателями стран такого же масштаба и уровня развития, а также на основе такой качественной харак-

теристики, как существование зависимости большинства крупных городов от импорта продовольствия.

Неоднозначность влияния угроз экономическим интересам и опасности тех или иных факторов их проявления необходимо учитывать при принятии управлеченческих решений и оценках приоритетности мер по их отражению. Трудовые традиции, социально-психологический климат и экономические интересы способствуют этим оценкам и уточнению целей хозяйственного развития в совокупности задач государства и его политических институтов.

Результативность и плодотворность достижения целей зависят от структуры общества, способности его слоев реагировать и воспринимать ценности с позиции реального и виртуального осознания.

Общество и общественные группы нуждаются в обобщении идей в удовлетворении потребностей и в пользовании общечеловеческими ценностями, преодолевая обострения противоречий и необоснованных претензий. На их основе формируется комплекс мотивов действий, поступков и отношений, которые можно обобщить понятием интересов как совокупности представлений об удовлетворении потребностей и стремлений приобщиться к достижениям цивилизации (общечеловеческим ценностям материального и духовного характера) и обеспечению благополучия.

В числе интересов приоритеты обычно отдают свободе развития потребностей, акценты делают на правах (высказывать мнения, объединять единомышленников, развивать собственные взгляды, требовать ограничения иных влияний), в меньшей степени – на обязанностях (уважения к партнеру, согласованности действий, учета нужд и желаний противоположного направления).

На отстаивании интересов концентрируются усилия разума и поступков, обосновываются перспективы социально-экономического благополучия, что особенно важно в новой экономике.

Совокупность интересов можно определить как круг жизненно важных обстоятельств на определенной территории для этнических и социальных групп, которые в цивилизованно-культурном смысле исторически самоопределяются в качестве единой нации, в политическом отношении – исторически самоорганизуются как государство.

Обстановка в мире позволяет рассматривать реальность новых парадигм отношений:

- от концепции баланса сил – к концепции баланса интересов;
- от идеологии и структуры взглядов конфронтального типа – к моделям партнерства, делового сотрудничества;
- дополнение принципа независимости и целостности территории принципом необходимости обеспечения благополучия личности.

Между тем в мире еще сохраняется тенденция жить по законам баланса сил, а не интересов. Не исчезли настроения зависти, обмана, пиратства, агрессивного иждивенчества. При этом приоритеты политического выбора

обосновываются интересами социально-экономического благополучия. В связи с этим подчеркнем важность выбора принципов поведения на основе новых парадигм, отношений, сочетающихся с задачами развития каждого государства.

Процессы общественного развития по регионам планеты имеют особенности, что существенно отражается на жизни народа, понимании и определении целей удовлетворения потребностей общества, определении перспектив и путей формирования, отстаивания и защиты его интересов. Соответственно выявляются приоритеты в политической, социальной, технологической, экономической сферах.

Долгосрочные интересы России, как и любой страны, сводятся к трем содержательным целям: процветанию народа, защите и обустройству территории его жизнедеятельности, сохранению и развитию национальной культуры. По своему содержанию они являются интегрированным выражением жизненно важных интересов личности, общества и государства.

На современном этапе интересы личности состоят в реальном обеспечении конституционных прав и свобод, физической безопасности, повышении качества и уровня жизни, физического, духовного и интеллектуального развития. С этой точки зрения чрезвычайно важной является трудовая деятельность как условие реализации людьми своих творческих возможностей, духовных запросов и материальных потребностей.

Интересы общества включают в себя упрочение демократии, достижение и поддержание общественного согласия, повышение созидательной активности населения и духовное развитие всех социальных и этнических групп.

Интересы государства состоят в защите конституционного строя, суверенитета и территориальной целостности, установлении политической, экономической и социальной стабильности, безусловном исполнении законов, поддержании правопорядка и развитии международного сотрудничества на основе партнерства.

Реализация индивидуальных интересов способствует реализации общих лишь тогда, когда их носители объединяются воедино и ни один из них не может эффективно функционировать автономно. Эти интересы выражают обобщенные стремления всех членов данного общества – граждан государства – к обеспечению его независимости, благосостояния и высокого качества жизни народа, сохранения его культуры и духовных ценностей.

В пространственно-географическом плане с развитием международного общения интересы приобретают форму национально-государственных. Широко используется и ее синоним – термин «национальный интерес», который относится не к нации-этносу, а к нации-государству, т.е. всех лиц, народов, населения, живущих по законам данного государства и равных перед этими законами.

Национальные интересы диктуют приоритеты сотрудничества и использования собственного экономического потенциала, обусловленные суммой жизненных потребностей. К их числу относят: достойное место в мировом сообществе, здоровье и благополучие, территориальную целостность, поддержание традиций, материальных и духовных ценностей. Развивающиеся в различных регионах мира процессы самым непосредственным и существенным образом могут влиять на состояние и перспективы развития народов, подчас – на понимание и определенно национальных целей. Соответственно национально-государственные интересы выполняют функции активности воздействия на другие государства через силовые, экономические и психологические методы. При этом формируются интересы лидерства, сдерживания агрессии, надежности жизнедеятельности, духовно-культурной независимости и материального процветания.

На каждом этапе исторического развития национально-государственные интересы создают свои приоритеты в политической, экономической, военной и технологической сферах, но главными неизменно остаются национальные особенности: сохранение духовности, национального здоровья, достоинства и благополучия.

Формирование национально-государственных интересов становится определяющим в системе базовых приоритетов развития экономики, социальных предпосылок и институциональных механизмов государственности.

Для многих стран мира национально-государственные интересы выражаются конкретными формулировками – это устойчивость собственной экономики, принципы интеграционных союзов, корпоративные устремления транснациональных компаний или надежд на благотворительность и различные виды помощи.

Для того чтобы умело и последовательно защищать национально-государственные, национальные интересы, их надо понимать. Лидеры государств, как правило, предельно рациональны и жестки в отстаивании своих национальных интересов в соответствии с тем, как они их понимают или как их воспринимает массовое сознание в государстве. Фраза о том, что у Британии нет постоянных друзей и вечных врагов, а постоянны лишь ее интересы, характерна и верна сегодня, как почти 150 лет назад.

Литература

1. Безопасность России: Словарь терминов и определений. – М.: Знамя, 1998. – С. 224.
2. Журнал «РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция». – 2000. – № 5–6.
3. Юрьев В.М. Имя свое: Россия в глобализирующемся мире. – Тамбов, 2007.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ МИКРОЭКОНОМИКИ

Эволюционный подход в экономических исследованиях деятельности транснациональных корпораций

А.Л. Сапунцов

Проведен анализ предпосылок возникновения транснациональных корпораций и осуществления их зарубежной деятельности на различных стадиях развития мировой экономики. Раскрыты концептуальные положения современного подхода к определению и классификации транснациональных корпораций. Указанные положения применены в эволюционном исследовании деятельности компаний за период с VII в. по настоящее время. Эволюционный метод исследования позволил определить совокупность факторов, определяющих мотивы к осуществлению прямого инвестирования за рубеж, а также выявить очередность смены доминирующих факторов и сформулировать генезис транснациональных корпораций. Показаны недостатки современной трактовки компаний в качестве транснациональной и сформулированы предложения по совершенствованию такой классификации.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, прямые иностранные инвестиции, Ост-Индская компания, факторы транснационализации бизнеса, зарубежная экспансия, экономика организации, экономическая история, мировая экономика.

В настоящее время научная литература представлена достаточно широким спектром дефиниций, связанных с организационными, правовыми и территориальными формами транснациональной предпринимательской деятельности, в общем случае относящихся к компаниям, которые владеют и управляют предприятиями, расположенные в нескольких странах. В этой связи представляется целесообразным применять единый категориально-понятийный аппарат международных организаций, таких, как Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Международный валютный фонд, а также Организация экономического сотрудничества и развития.

В соответствии с указанным подходом транснациональная корпорация (ТНК) представляет собой компанию, которая включает головные (материнские) предприятия в стране базирования (материнская страна) и зарубежные филиалы (к числу которых относятся компании, предприятия и имущество), расположенные в принимающих странах. ТНК обеспечивают свое продолжительное участие в управлении такими филиалами за счет полного или частичного контроля над их активами, для чего считается достаточным владение частью уставного или акционерного капитала (а именно его 10% и более), что классифицируется как прямые иностранные инвестиции (ПИИ) [1, р. 249].

Представленный подход к классификации компаний в качестве ТНК характеризуется большой широтой и дает основания полагать, что отдельные черты транснациональной предпринимательской деятельности появились еще на заре человечества. Например, в 2500 г. до н.э. купцы Месопотамии

сформировали штат зарубежных сотрудников для управления складскими и торговыми операциями, тем самым учредив первые ТНК, а греческие и финикийские колонисты осуществляли ПИИ в ремесленные производства [2, р. 1; 3, с. 58]. Однако масштабы такой деятельности были незначительными, и в международных экономических отношениях древности преобладали внешнеторговые операции.

Вместе с этим, проводя углубленный анализ операций современных ТНК, можно утверждать, что «истинные» ТНК появились лишь в эпоху глобализации мировой экономики. Действительно, с признаком централизации управления в стране базирования ТНК трактуется в экономической теории как одна из наиболее распространенных форм международной компании, располагающей зарубежными хозяйственными объектами. Ее вторая форма – многонациональная корпорация (МНК) – предполагает учреждение головной компании с капиталом двух и более стран и соответственно поликентричный контроль [4, с. 131]. Однако вследствие сложностей объединения капиталов разной национальной принадлежности число МНК относительно невелико, и даже участники бурных трансграничных слияний компаний предпочитают сохранять новую фирму в форме ТНК. Крупнейшие из МНК, реально функционирующие на мировом рынке, образованы с капиталами только двух стран и по методологии ЮНКТАД классифицируются как ТНК, для которых указываются оба материнских государства.

Вместе с этим термин «МНК» используется в некоторых академических и официальных публикациях, например, эксперты Бюро экономического анализа Министерства торговли США употребляют словосочетание «многонациональная компания» как прямую альтернативу термину «ТНК» [5, р. 29]. Анализ такой тенденции указывает на стремление подчеркнуть равноправный вклад факторов производства принимающих стран в развитие зарубежных сегментов ТНК, нивелировать неоколониальные аспекты деятельности компаний, учесть аспекты интернационализации капиталов компаний за счет размещения акций на мировом фондовом рынке и тем самым показать космополитический характер деятельности компаний.

Центральным связующим звеном между ТНК и ее зарубежными филиалами выступают ПИИ, которые включают в себя участие в капитале, реинвестирование доходов и межфирменную задолженность и осуществляются в форме создания новых мощностей и производств, а также слияния и приобретения компаний. Исходя из степени участия ТНК в капитале зарубежных филиалов, они классифицируются на зависимые и дочерние (ассоциированные) корпоративные компании с долей участия ТНК в акционерном капитале от 10 до 50% и не менее 50% соответственно, а также отделения, которые представляют собой некоторые виды имущества и некорпоративные предприятия, находящиеся в полной или долевой собственности ТНК.

Какие-либо ограничения на организационно-правовые формы компаний для ее классификации в качестве ТНК, величину оборота и активов, чис-

ло принимающих стран, отраслевую принадлежность и т.д. не устанавливаются, и «статусом» ТНК обладает множество компаний, осуществляющих вывоз любых ПИИ за рубеж, включая простое «присутствие» за счет владения собственностью. Следовательно, мировые потоки и накопленные объемы ПИИ в основном связаны с деятельностью ТНК, за исключением ничтожно малой доли инвестиций физических лиц в зарубежную недвижимость (преимущественно в жилые помещения).

Вместе с этим статистические данные о движении и накоплении ПИИ отражают лишь часть сложных хозяйственных отношений между головными и зарубежными сегментами ТНК. Во-первых, движение факторов производства из страны базирования в зарубежные филиалы включает в себя помимо финансового и материально-вещественного капитала разнообразные технологические и управленические инновации, а также человеческий капитал. Во-вторых, ТНК частично финансируют инвестиционные проекты за рубежом из средств, заимствованных на финансовых рынках принимающих стран.

Указанные аспекты приводят к тому, что объемы прямых инвестиций в зарубежные филиалы не являются единственным инструментом контроля над их деятельностью и не могут полностью характеризовать уровень транснационализации компаний. Эксперты ЮНКТАД считают, что право участия в управлении зарубежным филиалом может быть обеспечено не только за счет ПИИ, но и посредством субконтрактных отношений, сервисных договоров, сделок «под ключ», франшизы (франчайзинга), лицензирования и соглашений о разделе продукции.

Транснационализация производства и обмена является объектом многочисленных научных исследований, которые по предметному признаку делятся на следующие группы. Во-первых, работы, ориентированные на изучении внешней среды ТНК, включая факторы территориального размещения объектов компаний и влияние их деятельности на национальную и мировую экономику. Во-вторых, исследования по проблемам управления деятельностью ТНК, в том числе по разработке внутрифирменной методологии зарубежной экспансии. Следовательно, в исследованиях применяются как разделы экономической теории, посвященные международному размещению факторов производства (теории международного разделения труда, движения капитала и международной торговли), так и теория организации. При этом следует учитывать, что отдельные аспекты деятельности ТНК изучаются не только экономистами, но и в других общественных науках, например политологии, юриспруденции и культурологии.

Эволюционный метод исследования позволяет связать возникновение ТНК с начавшимся в конце XV в. периодом колонизаторской экспансии, когда ведущие державы начали активно организовывать бизнес по добыче полезных ископаемых и сельскохозяйственные производства в колониях, и определить первую составляющую генезиса ТНК в качестве мотива доступа к природным ресурсам за рубежом.

Крупные английская и голландская Ост-Индские компании (ОИК), которые были учреждены в 1600 и 1602 гг. соответственно, располагали ПИИ: флотом, обслуживающим заморскую торговлю со странами Азии (в том числе между колониями), плантационными хозяйствами и факториями на захваченных территориях, а также сформировали штат зарубежных сотрудников и активно применяли механизмы защиты зарубежной собственности, что позволяет в соответствии с определением ЮНКТАД классифицировать эти компании в качестве первых ТНК.

Эти компании существенно повлияли на последующие формы организации ТНК и, в частности, английская ОИК «была одним из главных агентов больших перемен в мировом развитии, которые предопределили приход новой эры» [6, р. 7].

Обогатившиеся предприниматели и купцы выступили учредителями ОИК и первоначально вносили в эти общества паи, которые возвращались собственникам после завершения торговых экспедиций (принцип постоянного возобновления капитала). Впоследствии компании стали осуществлять эмиссии акций в целях привлечения частного капитала на постоянной основе, причем такие ценные бумаги предполагали выплату дивидендов и могли быть проданы другим лицам [7, с. 18–19]. Соответственно, были образованы выборные коллегиальные органы управления компаниями в виде совета директоров и комитетов.

Несмотря на то, что императивом к началу зарубежных операций ОИК стали права торговой монополии, предоставленные монархами метрополий, компании сформировали лобби в парламентах материнских стран, позволившие обеспечить многократное продление монопольных прав в обмен на платежи в государственную казну и финансовую «поддержку» депутатов. Тем не менее, в отличие от большинства современных ТНК, ОИК приступали к осуществлению зарубежных операций непосредственно после своего учреждения, производственная деятельность концентрировалась за рубежом и контроль над ней осуществлялся локально, преимущественно силовыми методами.

Однако в настоящее время стратегия «немедленной зарубежной экспансии» характерна для ряда фирм развивающихся стран, не способных к развертыванию крупного бизнеса в материнском государстве из-за его несовершенной институциональной среды. Со временем ОИК трансформировались в орудия управления колониальными владениями с передачей ряда государственных прерогатив, таких, как право собирать налоги, чеканить монету, содержать войска и военный флот, возводить укрепленные крепости, иметь военно-полевые суды, вести войну и заключать мир. Следовательно, на более поздних стадиях своего жизненного цикла достаточно проблематично классифицировать деятельность ОИК в качестве хозяйственной.

В конце XIX – начале XX в. мотив к организации транснационального бизнеса в первичном секторе экономики получил окончательное оформление и был обусловлен начавшейся промышленной революцией, давшей импульс

к появлению крупных заводов и фабрик, которые пришли на смену мануфактурному способу производства [8, р. 633–653]. Новые правовые нормы регулирования предпринимательской деятельности привели к росту числа компаний, образованных в форме юридических лиц с ограниченной ответственностью. Технический прогресс на транспорте и в средствах связи (в частности, изобретение парового двигателя и телеграфа, строительство железных дорог) расширил возможности компаний к управлению зарубежным бизнесом.

Вызванное промышленным развитием увеличение спроса на сырьевые товары, включая топливо и продовольствие, расширение производства в национальной экономике было физически недостижимо или нерентабельно. Вначале указанные процессы прослеживались в Великобритании и несколько позже распространились на Западную Европу и США, что дало компаниям, базировавшимся в развитых государствах, мощный импульс к осуществлению ПИИ в первичный сектор экономики развивающихся стран [9, р. 281]. Как отмечает Дж. Даннинг, во 2-й половине XIX в. «фирмы стран Европы и Северной Америки начали в большом количестве осуществлять инвестиции в зарубежные плантационные хозяйства, рудники, фабрики, банки, центры сбыта и распределения продукции» [10, р. 99].

По оценкам, к 1913 г. соотношение накопленных объемов мировых ПИИ к глобальному валовому выпуску достигло 9% (табл.). В последующие годы этот показатель резко сократился, и указанное значение было достигнуто вновь лишь в 1990-е гг., следовательно, на протяжении 50 лет, предшествовавших Первой мировой войне, процессы транснационализации мировой экономики протекали достаточно бурно.

Таблица
Доли стран-инвесторов в накопленных глобальных ПИИ (в%)

Страна	1914 г.	1938 г.	1960 г.
США	18,5	28,0	47,1
Великобритания	45,5	40,0	18,3
Германия	10,5	...	1,2
Нидерланды	10,3
Франция	12,2	...	6,1
Япония	0,1	...	0,7
Другие страны	13,2	32,0	16,3
Итого:	100	100	100
Справочно:			
Накопленные глобальные ПИИ, в млрд долл.	14,5	26,4	67,7
Накопленные глобальные ПИИ за рубежом / ВВП мира, в %	9,0	...	4,4

Источник: World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Employment and Workspace / UNCTAD. – N.Y.; Geneva: UN, 1994. – P. 130.

Порядка 60% ПИИ были вложены в развивающиеся страны, а крупнейшей страной-реципиентом таких инвестиций были США, которые одновременно осуществляли собственные капиталовложения в страны Латинской

Америки [10, р. 118]. В 1913 г. первичный сектор экономики притягивал 55% накопленных глобальных ПИИ, тогда как транспорт, торговля и распределение продукции – 30%, обрабатывающая промышленность – 10% [11, р. 89]. При этом около $\frac{3}{4}$ накопленных объемов ПИИ были прямо или косвенно связаны с хозяйственной деятельностью в первичном секторе экономики, так как значительная часть инвестиций в сферу услуг осуществлялась с целью финансирования, страхования, перевозки и осуществления иных действий, направленных на организацию международной торговли сырьевыми товарами и продовольствием [12, р. 29–32].

В конце XIX в. начали формироваться предпосылки к эволюции в структуре мотивов к зарубежной экспансии ТНК, и основным мотивом стал доступ к рынкам сбыта за рубежом, когда США и большинство стран Европы применили политику внешнеторгового протекционизма и принцип эскалации тарифа. Например, в 1913 г. средневзвешенный импортный тариф США на продукцию обрабатывающей промышленности составил 44%, Японии – 30%, Франции – 21%, Германии – 20% [13, р. 1]. Указанные процессы способствовали развитию импортозамещающих производств и побуждали движение ПИИ как альтернативы экспортных поставок готовой продукции обрабатывающей промышленности из стран базирования, что в конце XIX в., по мнению Дж. Даннинга, обусловило появление ТНК в их современных формах.

Стратегии формирования таких ТНК уже в большей степени соответствовали современным тенденциям транснационализации компаний: учреждению зарубежных филиалов в основных странах-потребителях предшествовал этап деятельности в качестве национальных фирм-экспортеров. Учитывая, что страны «Севера» обладали наибольшим промышленным потенциалом и емкими рынками сбыта, такой мотив дал импульс к «перекрестным» прямым инвестициям в группе развитых стран.

Наиболее передовые фирмы вторичного сектора экономики, базировавшиеся в Великобритании, США, Германии, Франции, Швейцарии, Швеции и Японии, начали развивать производственные объекты за рубежом [14, р. 46]. Например, после 16 лет успешного производства и экспорта швейных машин американская компания «Зингер» организовала в 1867 г. первую фабрику за рубежом (Шотландия) в целях максимизации прямых продаж зарубежным потребителям. К началу XX в. эта компания стала первым в истории глобальным производителем, располагая фабриками, центрами продаж и дистрибуции в Европе, Канаде и России, что позволяло ей контролировать порядка 80% мирового рынка швейных машин. Появились вертикально интегрированные ТНК – например, английская компания «Левер бразерз» строила фабрики по выпуску мыла в Европе и Северной Америке, а также располагала плантациями в Азиатско-Тихоокеанском регионе, на которых производилось необходимое растительное сырье.

Первая мировая война, экономические кризисы 1920–1930-х гг. и ряд других факторов препятствовали дальнейшей транснационализации мирово-

го хозяйства. В этих условиях ТНК, функционирующие в отраслях экономики с ограниченным числом производителей, начали активнее применять стратегии ограничения конкуренции и монополизации рынков: широкое распространение получили международные картели и синдикаты, позволявшие участникам извлекать дополнительные прибыли от регулирования ценообразования и выпуска в глобальном масштабе, а также снизить риск, отказавшись от осуществления новых масштабных ПИИ [12, р. 41, 44, 124].

Активизация мирохозяйственных связей после Второй мировой войны, включая увеличение объемов движения ПИИ, определила качественно новый этап в формировании современной системы ТНК и потребовала разработки специальных теорий прямого иностранного инвестирования и международного производства.

Доступ к зарубежным рынкам сбыта как мотив, определяющий эволюцию ТНК, в полной мере проявился в начале 60-х гг., когда особым динанизмом характеризовались поступления американских ПИИ в обрабатывающую промышленность Западной Европы – машиностроение, автомобильную, электротехническую и фармацевтическую промышленность (табл.). Французский исследователь Ж.-Ж. Серван-Шрайбер писал: «если такие тенденции будут продолжаться, то вскоре после США и СССР третьим по значимости центром мировой экономики будет не Европа, а американские ТНК, занимающиеся бизнесом в Европе» [15, р. 98].

Важнейшим фактором такой инвестиционной экспансии стали набиравшие силу процессы европейской интеграции, в том числе образование таможенного союза, что в потенциале могло отрицательно сказаться на экспорте США в страны региона. В этих условиях американские ТНК стали активно использоваться для проникновения на европейский рынок, так как филиалам зарубежных компаний в Европе был предоставлен национальный режим.

Во 2-й четверти XX в. развивающиеся страны практически полностью потеряли свою привлекательность для ТНК, и география потоков ПИИ изменилась от направления «Север–Юг» к перекрестным инвестициям «Север–Север». Например, в 1970 г. из указанной группы стран ПИИ поступали лишь в Южную Америку, однако ее доля в глобальном ввозе таких инвестиций составила лишь 1,4% [16].

Такая ситуация была во многом обусловлена распадом колониальной системы и стремлением правительств освободившихся стран получить полный суверенитет, включая возможность экспроприировать собственность иностранных филиалов ТНК. При этом тенденция к сокращению значимости развивающихся стран в качестве реципиентов ПИИ в 60–70-е гг. также определялась снижением роли первичного сектора хозяйства в мировой экономике (в эти годы ее вторичный сектор стал притягивать большую часть глобальных ПИИ), а узость национальных рынков сбыта развивающихся стран и их хозяйственная отсталость не позволяли ТНК развитых стран в полной

мере применять стратегии инвестирования в обрабатывающие производства в странах «Юга».

В 60-е гг. страны-члены СЭВ также несколько активизировали деятельность своих торговых компаний, которые владели за рубежом собственностью и занимались бизнесом по разработке месторождений полезных ископаемых и первичному переделу сырья, тогда как строительство производственных и энергетических предприятий принимало форму инжиниринговых услуг.

В последней трети XX в. начала оформляться третья эволюционная фаза развития ТНК, определяемая их стремлением к повышению эффективности производства.

Новые технологии на транспорте, в информатике и средствах связи существенно снизили трансакционные издержки на управление зарубежными филиалами ТНК – такая ситуация получила название «смерть расстояния». Стремление предпринимателей распределить постоянные производственные издержки на больший объем выпуска продукции (что позволяет снизить себестоимость производства ее единицы в условиях возрастающей отдачи от масштаба) определило тенденции к вертикальной интеграции ТНК в 80-е гг.

Даже национальные хозяйства крупных стран стали не способными обоснованно выпускать десятки тысяч специализированных компонентов, из которых состоят сложные машинотехнические и электронные изделия. Более того, именно за счет транснационализации фирмы оказались в состоянии сконцентрировать в себе запас факторов производства, необходимый для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, а также проводить капиталоемкую инновационную деятельность по разработке новых технологий и видов продукции.

Интенсивность вывоза ПИИ из Западной Европы (в особенности из стран, которые в прошлом были активными зарубежными инвесторами) увеличилась в 70-е гг., а в следующей декаде лет – из Японии. Важнейшим фактором зарубежной экспансии европейских ТНК, проводимой в целях повышения эффективности производства, был рост издержек на труд в государствах базирования и изменения валютных курсов. Для транснационализации японских компаний, вставших на этот путь несколько позже, помимо указанных факторов продолжал действовать «сбытовой» мотив в виде стремления преодолеть протекционизм со стороны внешнеторговых партнеров, в особенности США. В 80-е гг. открытость развивающихся стран по отношению к транснациональному капиталу стала увеличиваться, и в условиях повышения уровня квалификации местной рабочей силы ТНК развитых стран мотивировались возможностями организации производства среднетехнологичной и трудоинтенсивной продукции, а также сборочных предприятий на «полупериферии» мировой экономики, где издержки на труд были относительно низкими.

Стремясь повысить эффективность производства, филиалы ТНК выступают институтом мобилизации капитала национальных экономических

субъектов – участников совместных предприятий в принимающих странах, а также капитала, заимствованного на местных финансовых рынках. Например, в 2010 г. активы зарубежных филиалов ТНК мира в 2,8 раза превышали накопленные объемы глобальных ПИИ за границу (при этом следует учитывать, что существенная часть ПИИ приходится на реинвестированные доходы, которые не предполагают трансграничное движение капитала) [17, р. 24]. В современных условиях обеспечение доступа ТНК к факторам производства также проявляется в том, что зарубежные филиалы собирают управлеченческую, коммерческую, научно-техническую информацию, которая передается и аккумулируется в материнских предприятиях и учреждениях ТНК в странах базирования.

Либерализация международной торговли привела к тому, что мотивы транснационализации с целью преодоления протекционистских барьеров во внешней торговле принимающих стран несколько потеряли свою значимость. Однако повышение требований мирового рынка к качеству продукции и необходимость более полного учета предпочтений потребителей, совершенствования рекламы, послепродажного обслуживания и т.д. как важнейшие «сбытовые» факторы конкурентоспособности фирм продолжают существенно влиять на решения ТНК о развитии зарубежных филиалов. Более того, наличие филиалов в странах-потребителях является императивом к работе ряда ТНК сферы услуг на зарубежных рынках – например, услуги экспресс-доставки в принципе не могут экспортirоваться из страны базирования ТНК.

Усиливающаяся интеграция глобального финансового рынка и нестабильность в мировой экономике, в особенности кризис 2008–2009 гг., определили значимость обеспечения экономической безопасности компаний, которая может осуществляться посредством их транснационализации и диверсификации мест приложения капитала. Эволюционный метод исследования позволяет установить новые мотивы деятельности ТНК и объяснить зарубежные сделки, которые на первый взгляд кажутся парадоксальными.

В своей исключительной форме такой мотив обуславливает транснационализацию некоторых компаний, базирующихся в странах с нестабильными политическими и экономическими системами и осуществляющих ПИИ в развитые страны в поиске более безопасных мест вложения своих активов. Например, внутриполитические факторы конца XX в. стимулировали ПИИ крупных южноафриканских компаний со 100-летней историей, что привело к «эмиграции» фирм в развитые страны Европы. Такой мотив оказывается значимым при зарубежной экспансии российских ТНК, среди которых доминируют фирмы нефтегазовой отрасли и металлургии, которые при осуществлении ПИИ преимущественно руководствуются «выталкивающим фактором» и исходят из соображений экономической безопасности [18, с. 10].

Используемая в международной практике широкая дефиниция ТНК приводит к тому, что этим «статусом» обладает множество компаний, различных по размеру и закономерностям функционирования, в том числе даже

не являющихся акционерными обществами фирмы, которые лишь «присутствуют» в двух и более странах за счет владения собственностью. Однако исследователи нередко выступают с предложениями разработать многокритериальное определение ТНК, учитывающее как размеры фирмы, так и особенности ее участия в международном производстве: наличие широкой сети взаимозависимых национальных и зарубежных филиалов, организующих помимо торгово-сбытовой деятельности производство и разработку товаров и услуг, включая кооперацию, научно-техническое сотрудничество и т.д. [19, с. 298–299].

В середине 70-х гг. прошлого века такие инициативы начали встречаться все чаще, и их анализ показывает, что расширенные критерии классификации фирмы в качестве ТНК включают в себя:

- фирма должна быть достаточно крупной, объем ее активов и нетто-оборота должен превышать некоторое минимальное значение (в частности, годовой нетто-оборот не менее 1 млрд долл.);
- высокая степень интернационализации фирмы – значительная часть ее активов должна быть размещена в принимающих странах (например, более 25%) и некоторая доля годового оборота продажи приходится на зарубежные операции (например, более 20%); более того, фирма должна быть территориально диверсифицированной (например, иметь филиалы не менее чем в шести странах);
- фирма должна быть межсегментно интегрированной – ее головные предприятия и зарубежные филиалы должны обладать кооперационными связями, совместно использовать хозяйственные объекты, обмениваться факторами производства.

Подобные идеи вызвали негативную реакцию со стороны развитых стран, опасавшихся применения санкций к своим корпорациям, и официального утверждения такие критерии не получили, однако вопрос о классификации фирм в качестве ТНК остается открытым. С одной стороны, крупные фирмы с высоким уровнем интернационализации переходят на качественно иной уровень организации международного бизнеса, оказываются в состоянии эффективно использовать факторы производства, решить сложные научно-технические проблемы, развивать маркетинговую политику, получать в свое распоряжение инструменты лоббизма и т.д., следовательно, лишь такие фирмы могут считаться ТНК.

С другой стороны, факт организации бизнеса за рубежом не связан с размерами и уровнем интернационализации компаний; современные информационные технологии и участие малых и средних компаний в профессиональных ассоциациях обеспечивают ряд преимуществ крупных фирм, следовательно, определение ТНК должно быть широким и не содержать дополнительных ограничений. Более того, было бы некорректно связывать статус ТНК с отраслевой принадлежностью компании, что очевидно влияет на уро-

вень межсегментной интеграции: в машиностроении промышленная коопeração между головными и зарубежными предприятиями более развита, чем в отраслях добывающей промышленности, где зарубежные предприятия отчасти носят замкнутый характер.

Возникновение транснациональных форм бизнеса определяется спектром специфических мотивировочных факторов к зарубежной экспансии, находится под влиянием отраслевой и страновой принадлежности компаний, а также институциональных условий.

Проведенный анализ показывает, что генезис ТНК претерпел ряд эволюционных изменений и имеет двойственную производственно-сбытовую структуру:

1. Компании выступают в качестве институтов хозяйственной мобилизации факторов производства, расположенных в принимающих странах: природных ресурсов, рабочей силы, информации и технологий, национального капитала и т.д. С целью достижения положительного синергетического эффекта, высокой рентабельности и территориальной диверсификации активов эти факторы производства интегрируются со своими аналогами в стране базирования.

2. В качестве института совершенствования систем сбыта продукции на рынках принимающих стран ТНК функционируют как механизм преодоления внешнеторговых барьеров, а также позволяют организовать зарубежный бизнес в сфере услуг и повысить конкурентоспособность продукции.

Литература

1. World investment report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge / UNCTAD. – N.Y.; Geneva: UN, 2008.
2. Wilkins M. The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970.
3. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001.
4. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: Дело и Сервис, 2004.
5. Barefoot K., Mataloni R. Operations of U.S. Multinational Companies in the United States and Abroad. Preliminary Results From the 2009 Benchmark Survey // Survey of Current Business. – 2011. – № 11.
6. Robins N. The Corporation that Changed the World. How the East India Company Shaped the Modern Multinational. – London; Ann Arbor, MI: Pluto Press, 2006.
7. Ипполитов В.А. Мировой фондовый рынок: история развития и современное состояние // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – № 3.

8. *Henderson J.* International Economic Integration: Progress, Prospects and Implications // International Affairs. – 1992. – № 68.
9. *Keynes J.M.* The Economic Consequences of the Peace. London: Macmillan, 1971.
10. *Dunning J.H.* Multinational Enterprises and the Global Economy. – Wokingham, UK: Addison-Wesley, 1993.
11. *Dunning J.H.* Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years // The Growth of International Business / M. Casson, ed. – London: Allen and Unwin, 1983.
12. *Jones G.* The Evolution of International Business. – N.Y.: Routledge, 1996.
13. *Bloomfield A.* Short-Term Capital Movements Under the Pre-1914 Gold Standard. – Princeton: Princeton University Press, 1963.
14. *Cohen S.* Multinational Corporations and Foreign Direct Investment. – N.Y.: Oxford University Press, 2007.
15. *Servan Schreiber J.-J.* Le défi américain. – Paris: Denoël, 1967.
16. World Development Indicators 2011 / CD ROM. – Wash., D.C.: World Bank, 2011.
17. World Investment Report 2011. Non-equity Modes of International Production and Development / UNCTAD. – N.Y.; Geneva: UN, 2011.
18. *Шуйский В.П.* Целесообразность дифференцированной активизации процесса транснационализации российских компаний // Российский внешнеэкономический вестник. – 2007. – № 6.
19. *Ливенцев Н.Н.* Международные экономические отношения. – М.: Проспект, 2005.

Математические методы управления рисками металлургического предприятия

А.Ю. Белозерский, Н.И. Гавриленко, И.В. Иванова

Проанализирован процесс развития риска на предприятии, выделены его основные этапы. Предложена математическая модель управления рисками, учитывающая возможности разработки управляющих мероприятий, направленных на различные этапы развития риска.

Ключевые слова: риск, факторы риска, источники риска, методика управления рисками, математические модели.

Металлургическая промышленность играет первостепенную роль для обеспечения стабильного экономического роста России. Значимость отрасли обусловливается ее вкладом в систему макроэкономических показателей (так, например, доля металлургии в ВВП составляет свыше 5% [3]), существованием экономических отношений с другими отраслями (топливно-энергетический комплекс, машиностроение, строительство и т.д.), а также ее социальной ролью с точки зрения создания свыше одного миллиона рабочих мест и обеспечения высокого уровня жизни населения в местах, в которых расположены градообразующие металлургические предприятия.

Специфические особенности функционирования предприятий металлургического комплекса, обусловленные высокой степенью изменчивости окружающей среды и определяемые, например, такими факторами, как экспортная ориентация, нестабильность внутреннего рынка и слабость потребителей металлопродукции в стране, низкая инвестиционная активность большинства металлургических предприятий и другие, приводят к увеличению вероятности наступления убытков от возникновения различных естественных и антропогенных рисковых ситуаций и принятия неправильных решений в условиях неопределенности.

В связи с этим в настоящее время все больше внимания уделяется вопросам организации системы управления рисками, как внутренней потребности предприятий, возникающей в ответ на необходимость увеличения конкурентоспособности и устойчивости организаций на рынке, повышения эффективности корпоративного управления, а также роста инвестиционной привлекательности компаний и увеличения ее стоимости.

Риск на предприятии развивается последовательно, проходя через несколько этапов своего существования. Текущее состояние риска определяет масштаб возможных последствий, степень его управляемости. Таким образом, выделив данные состояния, можно установить возможные точки воздействия на риски предприятия и на основании этого выбирать конкретный набор управляющих мероприятий.

Окружающая среда предприятия является нестабильной и неопределенной. В данном случае в эти понятия вкладывается следующий смысл. Нестабильность – это динамическое изменение факторов внешней и внутренней среды. Неопределенность заключается в том, что возникающие ситуации все чаще становятся совершенно новыми, то есть характеризуются неким набором значений факторов внешней и внутренней среды, никогда не рассматриваемым ранее. С учетом выявленных особенностей можно говорить о том, что зарождение рисковой ситуации начинается в результате неблагоприятной ситуации во внешней и внутренней среде предприятия, выраженной в виде комплекса воздействующих на его деятельность факторов.

Примером набора таких факторов металлургического предприятия как системы могут являться следующие факторы внутренней социально-экономической среды: производственные мощности, квалификация персонала, используемые ресурсоэнергосберегающие технологии, деловая репутация (репутация менеджмента), система всеобщего управления качеством, природоохранная деятельность и др.

К факторам внешней социально-экономической среды металлургических предприятий можно отнести: характеристики рынков сбыта и потребителей (например, автомобильных и строительных компаний США и Европы), цены на сырье и материалы, меры государственного стимулирования торговли металлами и др.

В результате воздействия комплекса факторов внешней и внутренней среды на деятельность металлургического предприятия возникают источники рисков. В данном контексте под источником риска будем понимать условия и факторы, которые при определенных ситуациях сами по себе или в различной совокупности имеют вредоносные свойства, деструктивную природу. В качестве источников рисков для металлургических предприятий могут рассматриваться: ухудшение деловой репутации, введение таможенных ограничений, недостаток квалифицированных кадров, снижение эффективности инновационной деятельности, снижение уровня платежеспособности потребителей и партнеров, возрастание уровня конкуренции, появления товаров-заменителей и т.д.

Отдельные обособленные источники риска, а также их различные комбинации могут приводить к возникновению рисков металлургического предприятия. При этом такая возможность будет определяться на основе сопоставления величины данных источников с некоторым целевым значением. Другими словами, если величина источника риска находится в рамках допустимой, то говорить о возникновении риска нецелесообразно. В случае если же величина риска превышает целевой уровень, риск существует и требует применения методов для управления им.

Каждый риск имеет ряд негативных последствий, которые практически всегда приводят к потерям для предпринимательской деятельности. Выделя-

ют различные виды потерь от риска в предпринимательской деятельности: материальные, временные, финансовые, другие виды потерь.

Материальные потери представляют собой незапланированные затраты или потери материальных активов в натуральном выражении (здания, оборудование, готовая продукция, материалы, сырье и др.).

Временные потери заключаются, прежде всего, в потере рабочего времени, вызванного возникновением рисковых ситуаций, а также в невыполнении запланированных сроков проектов.

Финансовые потери представляют собой прямой денежный ущерб: платежи, штрафы, пени, проценты по просроченным кредитам.

Другие виды потерь связаны с нанесением ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде.

На рис. 1 представлена модель развития рисковой ситуации с учетом реализации различных инструментов и мероприятий, направленных на элементы модели.

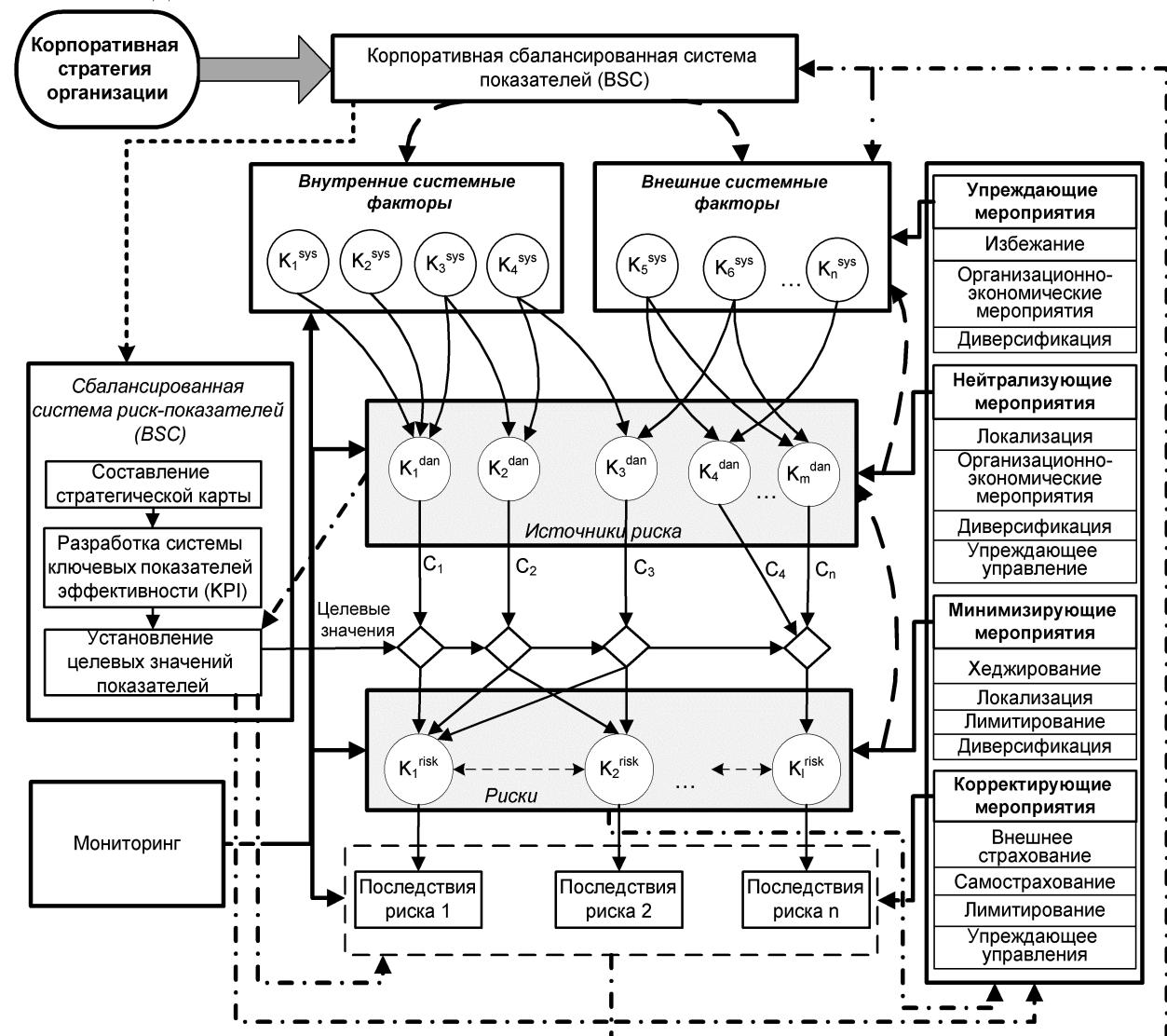


Рис. 1. Модель развития рисковой ситуации

Как показано на рисунке, с целью отслеживания параметров протекания рискового события предлагается использование специализированных инструментов, к числу которых относятся сбалансированная система риск-BSC и мониторинг.

Сбалансированная система риск-BSC представляет собой разновидность предложенной Р. Капланом и Д. Нортоном сбалансированной системы показателей, которая является инструментом управления, позволяющим осуществлять стратегические планы предприятия, преобразуя их на язык операционного управления и контролируя реализацию стратегии на основе ключевых показателей эффективности [4, с. 84].

Главное отличие предложенной авторами системы заключается в том, что она построена для учета рисков предприятия, обеспечивая при этом их комплексный и сбалансированный анализ, и используется в данном случае для сопоставления значений источников риска с запланированными целевыми показателями, определенными в рамках данной системы. Принципы ее построения аналогичны использованию классической сбалансированной системы показателей.

Большое значение для выбора управляющих рисками мероприятий является получение надежных и сопоставимых данных о процессе протекания рисковой ситуации, сбор которых осуществляется с помощью мониторинга. Мониторинг представляет собой измерение величины какого-либо определенного параметра, а также последующие меры, направленные на контроль изменения его значения. С точки зрения управления рисками более точным определением будет следующее: мониторинг – это процесс систематического контроля и оценки эффективности мероприятий, направленных на: предотвращение/снижение степени риска; устранение источников риска; системные факторы, влияющие на источники рисков; ликвидацию последствий риска, а также на идентификацию новых рисков. В зависимости от этапа развития рисковой ситуации выделяют следующие виды мониторинга:

- эпизодический мониторинг факторов риска. Проводится через установленные промежутки времени;
- регулярный мониторинг источников риска. Высокая периодичность проведения мониторинга позволяет своевременно выявлять источники риска и вовремя осуществлять реализацию корректирующих мероприятий;
- частный мониторинг рисков. В данном случае необходимо обеспечить высокую точность и незначительные погрешности по всей цепи мониторинга для предотвращения значительных последствий воздействия рисков на деятельность предприятий;
- интенсивный мониторинг последствий. Данный режим используется в случае, когда нестабильные условия протекания процесса могут привести к превышению заранее предусмотренных предельно допустимых масштабов влияния рисков на внутреннюю и внешнюю среду предприятия.

На основании рассмотренной модели развития рисковых ситуаций можно сделать вывод, что риск-менеджмент в организации должен строиться исходя из возможности отслеживания, оценки и управления состоянием риска на каждом этапе его развития. Формализованность и строгость представленной модели предопределяют возможность использования математического аппарата для решения задач риск-менеджмента. В соответствии с этим авторами была разработана методика управления рисками, включающая следующие основные этапы.

Этап 1. Анализ исследуемой системы. Он заключается в определении набора исследуемых факторов системы, источников рисков (идентификация опасностей возникновения рисков), формировании перечня возможных рисков, определении последствий рисков, формировании перечней мероприятий, направленных на устранение источников риска (опасностей), предотвращение/снижение уровня риска; выявление системных факторов, влияющих на источники рисков; ликвидацию последствий риска.

Этап 2. Оценка взаимосвязей системных факторов с помощью нечеткой когнитивной модели, определение системных характеристик.

Этап 3. Определение влияния системных факторов на источники (опасности возникновения) рисков на основе нечетких нейронных производственных ANFIS-сетей [1, с.214].

Этап 4. Анализ влияния идентифицированных опасностей на риски с учетом того, что появление новой информации об опасностях возникновения рисков должно гибко учитываться при оценке степени риска. На данном этапе используются нечеткие байесовы модели.

Этап 5. Определение класса мероприятий по результатам оценки степени риска и возможных его последствий, которые могут быть направлены на различные точки воздействия, на основе нейронечетких классификаторов.

Этап 6. Выбор мероприятий в рамках выделенного класса, которые могут быть направлены либо непосредственно на снижение степени риска, на устранение источников риска, на системные факторы, влияющие на источники рисков; либо на ликвидацию последствий риска, с помощью деревьев решений [2, с. 88].

Этап 7. Оценка воздействия (степени реализуемости) выбранных мероприятий.

Этап 8. Моделирование динамики управления рисками и анализ возможных сценариев управления рисками.

Этап 9. Мониторинг рисков.

Структура методики управления рисками приведена на рис. 2.

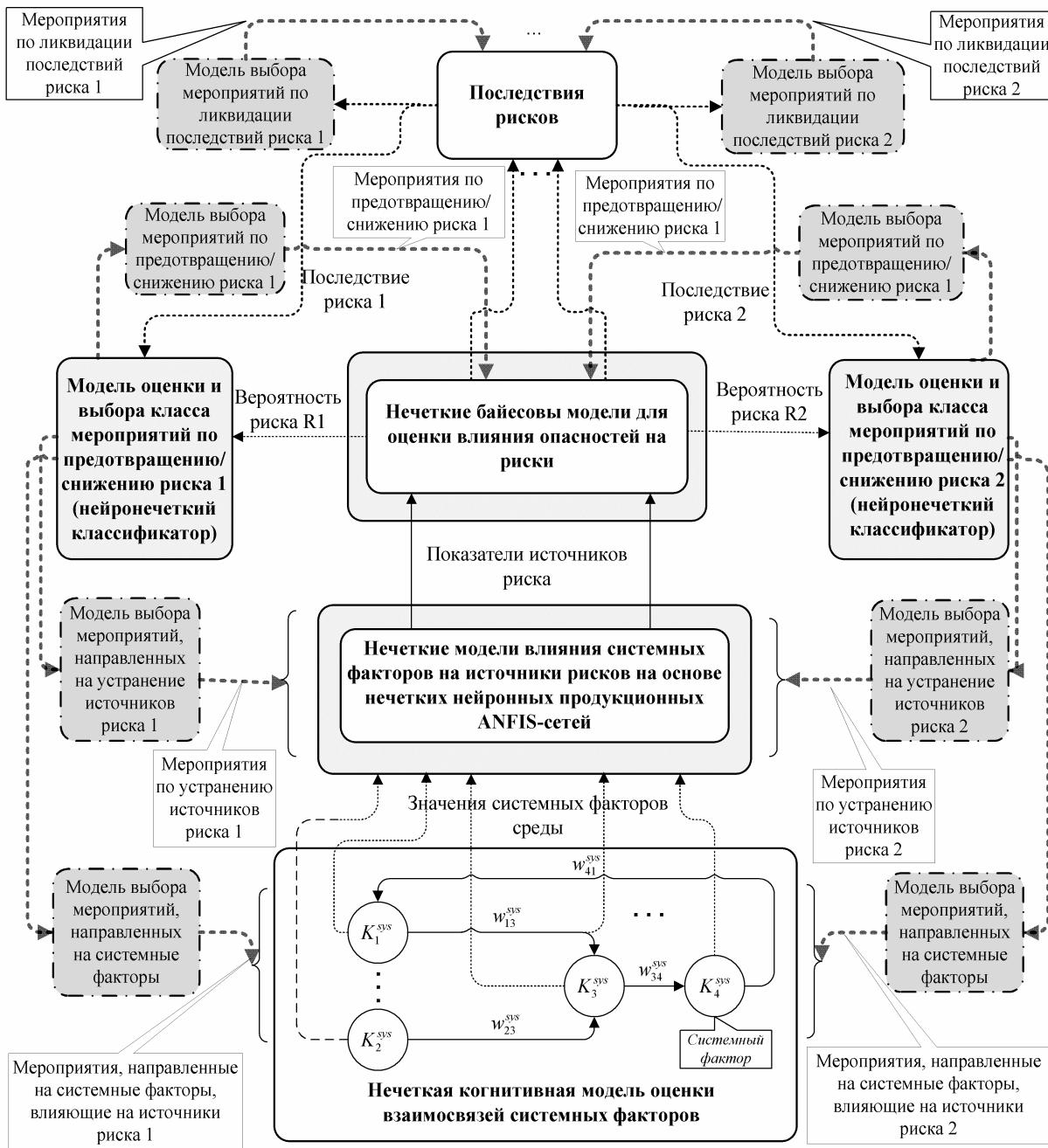


Рис. 2. Структура методики управления рисками металлургического предприятия

Представленная в статье комплексная методика управления рисками металлургического предприятия позволит быстро адаптироваться к негативным изменениям, а также повысить устойчивость, оперативность и эффективность принятия управлений решений в условиях высокой динамики внешней и внутренней среды. Преимуществом выбранного математического аппарата с учетом предложенных авторами модификаций является возможность его дальнейшей реализации в качестве информационной системы поддержки принятия решений, позволяющей упростить процесс управления

рискаами, как одной из наиболее сложных областей менеджмента организации, характеризующейся огромными объемами анализируемой информации и трудно формализуемыми процедурами логического вывода.

Литература

1. *Мешалкин В.П.* Динамическая классификация сложных технологических систем / В.П. Мешалкин, М.И. Дли, В.А. Гимаров. – М.: ФизМатЛит, 2006. – 344 с.
2. *Мешалкин В.П.* Локальные математические модели для управления промышленным предприятием / В.П. Мешалкин, В.А. Гимаров, И.В. Зайцевский. – М.: ФизМатЛит, 2003. – 119 с.
3. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года / Электрон. дан. // Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>
4. *Wurl H.-J., Mayer J.H.* Balanced Scorecard und industrielles Risikomanagement, in: Klingebiel, N. (Hrsg.) Performance Measurement & Balanced Scorecard. – München, 2001. – S. 179–213.

Разработка сетевого метода интеллектуальной оценки инновационного потенциала предприятий металлообрабатывающей промышленности

Н.И. Гавриленко, Р.П. Куксин, О.В. Багузова

Рассмотрены особенности развития металлообрабатывающей отрасли России, проанализированы современные подходы к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия, предложено использование растущих пирамидальных сетей для диагностики инновационного потенциала, а также приведена система показателей оценки составляющих инновационного потенциала металлообрабатывающего предприятия.

Ключевые слова: металлообрабатывающие предприятия, оценка инновационного потенциала, растущие пирамидальные сети.

В настоящее время развитие российской металлообрабатывающей промышленности ограничивается рядом факторов, среди которых можно отметить отставание от зарубежных конкурентов по уровню используемых производственных технологий, высокую степень износа оборудования, высокие показатели энерго- и ресурсоемкости произведенной продукции и т.д. Очевидно, что решение данных проблем невозможно без реализации крупных инновационных проектов, осуществляемых в рамках инновационной стратегии промышленного предприятия.

Одним из важнейших этапов организации инновационной деятельности является оценка инновационного потенциала металлообрабатывающего предприятия, результаты которой ложатся в основу формирования управленческих решений по выбору и реализации инновационной стратегии. На практике широкое распространение получил детальный подход к оценке инновационного потенциала, основанный на анализе ограниченного набора хорошо измеряемых показателей внутренней среды промышленного предприятия [2].

Однако при одновременной реализации нескольких долговременных стратегических инновационных проектов предпочтительным является способ диагностики инновационного потенциала предприятия, заключающийся в анализе его состояния на основе оценки внешних и внутренних параметров, ряд из которых могут быть измерены только при помощи экспертных шкал. При выборе диагностического метода обычно наблюдается наличие сложных перекрестных связей между показателями, характеризующими инновационный потенциал предприятия, что в ряде случаев не позволяет получить однозначную оценку данного потенциала, особенно в условиях их динамических изменений в ходе реализации стратегических инновационных проектов.

В этой связи для проведения диагностики инновационного потенциала целесообразно использовать сетевые методы интеллектуального анализа данных. Проведенный анализ показал, что для решения поставленной задачи в наибольшей степени подходит аппарат растущих пирамидальных сетей, в которых, в отличие от нейронных и семантических сетей, эффект адаптации

к особенностям предметной области обеспечивается без введения априорной избыточности, а процесс обучения не зависит от предопределенной конфигурации сети.

Растущая пирамидальная сеть – это ациклический ориентированный граф, состоящий из рецепторов и концепторов [1]. В данной предметной области рецепторы представляют собой вершины, выступающие в качестве результатов оценки составляющих инновационного потенциала, которые, в свою очередь, формируют концепторы. Построение сети осуществляется путем формирования пирамид исходов (типов инновационного потенциала), определяющих структурные взаимосвязи между элементами сети. Внесение новой информации вызывает перераспределение связей между вершинами сети, а именно изменение ее структуры, которое происходит автоматически в результате работы алгоритма построения сети.

В таблице представлены показатели оценки составляющих инновационного потенциала металлообрабатывающего предприятия.

Таблица
**Показатели оценки составляющих инновационного потенциала
предприятия**

Составляющие	Показатели
Научно-технический потенциал	Удельный вес затрат на НИОКР в производственных затратах; удельный вес затрат на приобретение (лицензий и ноу-хау) в производственных затратах; количество зарегистрированных патентов; доля нематериальных активов в стоимости основных фондов; средняя продолжительность разработки новшества; удельный вес новшеств, доведенных до реализации; доля собственных новшеств в общем объеме разработок; показатель инновационности ТАТ
Производственно-технический потенциал	Коэффициенты: износа оборудования; модернизации оборудования; прогрессивности оборудования; автоматизации производства; удельный вес оборудования со сроком эксплуатации до 10 лет
Финансовый потенциал	Коэффициенты финансовой устойчивости; показатели платежеспособности; показатели кредитоспособности, рентабельность активов и собственного капитала
Кадровый потенциал	Доля работников, имеющих ученую степень; доля научно-технических специалистов; доля персонала, задействованного в инновационных проектах предприятия, в общей численности; средний возраст сотрудников, занятых в инновационных проектах
Коммерческий потенциал	Удельный вес маркетологов, занимающихся инновациями; доля затрат на продвижение инновационной продукции в общем объеме затрат на продвижение; удельный вес новой продукции; удельный вес прибыли от реализации усовершенствованной продукции в общем объеме

Как представляется, учет особенностей накопленного инновационного потенциала позволит увеличить эффективности инновационной деятельности металлообрабатывающего предприятия за счет разработки соответствующих его научно-техническим и финансовым возможностям проектов, реализация которых будет направлена на внедрение в производство ресурсосберегающих технологий, повышение технического и технологического уровня и экологической безопасности производства для укрепления конкурентных позиций производителей металлопродукции на внутреннем и внешних рынках.

Литература

1. Гладун В.П. Растущие пирамидальные сети // Новости искусственного интеллекта. – 2004. – № 1.
2. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – № 1 (9).

Мультиагентный подход к прогнозированию динамики рынка телекоммуникационных услуг

В.В. Гимаров

Рассматриваются теоретические и практические проблемы, связанные с прогнозированием рынка телекоммуникационных услуг – одного из наиболее динамичных и важных для инновационного развития российской экономики. Описаны математические модели и инструментальные средства, используемые для разработки соответствующих прогнозов (тенденций развития глобальных и локальных рынков, жизненных циклов товаров и услуг и т.д.), предлагается интеграция анализа точечной и структурной схожести траекторий развития для повышения достоверности получаемых результатов. Данна классификация этапов развития региональных рынков телекоммуникационных услуг в рамках мультиагентной модели, позволяющая повысить эффективность и оперативность принимаемых решений.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, рынок телекоммуникационных услуг, системы поддержки принятия решений, прогнозирование, классификационный анализ, нечеткая логика, траектории развития, точечное сходство, структурное сходство, мультиагентная модель, этапы развития рынка.

Современные условия ведения бизнеса отличаются высоким уровнем конкуренции, динамичностью внутренней и внешней среды. В этих условиях основополагающим фактором экономического роста и повышения качества жизни является инновационное развитие, массовое использование новых технологий, продуктов и услуг.

Российская экономика в целом пока остается ориентированной на сырьевой экспорт. В последние годы необходимость перехода на инновационный путь развития неоднократно подчеркивалась политическим руководством страны. В числе основных факторов, сдерживающих данный процесс, назывались слабость инновационной инфраструктуры, нехватка экономической мотивации и недостаток финансирования для доведения инноваций до стадии производства. В этих условиях особенно важно сконцентрировать усилия государства и бизнеса на развитие высокотехнологичных сегментов, к числу которых относится отрасль информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Она имеет стратегическое значение для развития инновационной инфраструктуры, в том числе для удовлетворения потребностей субъектов рынка в информационных продуктах.

За последние годы Россия существенно укрепила свои позиции в мировых рейтингах ИКТ. Так, в публикуемом ежегодно Мировым союзом связи индексе развития данной отрасли Россия заняла в 2009 г. 50-е место из 156 стран. При этом отмечается высокий уровень распространения мобильной связи (23-е место) и проводной телефонии (41-е); гораздо ниже показатели по

широкополосному доступу в Интернет (74-е) и количеству домашних компьютеров (79-е место).

Современные средства передачи и обработки информации позволяют резко увеличить численность каналов связи и интенсивность их использования, а на этой основе – эффективность деятельности во всех отраслях экономики и в системе образования. В последние годы большинство предприятий рассматривают информационно-коммуникационные технологии как базу для новых методов ведения бизнеса, позволяющих увеличить производительность труда, сократить транспортные и другие расходы.

В общей структуре отрасли ИКТ в России наиболее высокие темпы роста характерны для сегмента телекоммуникаций: доходы от услуг связи в первой половине 2010 г. выросли на 4,9% и составили 649,5 млрд руб., число пользователей сети Интернет достигло 59,7 млн чел. Кроме того, доля данного сегмента в общем выпуске отрасли ИКТ увеличилась с 2003 по 2009 г. на 5 процентных пунктов.

Вместе с тем этот показатель все еще в 3 раза ниже среднемирового уровня. Один из главных сдерживающих факторов – неравномерность развития региональных рынков интернет-услуг в России. Так, коэффициент проникновения широкополосного доступа в Интернет в Москве составляет 61%, в Санкт-Петербурге – 53%, а в среднем по стране – только 24,5% [1]. Доля рынков Москвы и Петербурга в общей совокупности пользователей указанной услуги в I квартале 2009 г. составляла не менее 40% [2]. В настоящее время телекоммуникационные рынки в каждом регионе имеют свою специфику, которую необходимо учитывать при ведении бизнеса.

Из сказанного с очевидностью следует, что в ближайшие годы одной из основных тенденций в деятельности операторов интернет-услуг будет использование стратегии регионального расширения, увеличения сферы своего влияния в регионах. Особую актуальность получают вопросы, связанные с эффективностью их деятельности на региональных рынках в условиях высоких рисков, связанных с изменчивостью внешней среды.

Один из способов решения данной задачи – разработка систем поддержки принятия решений (СППР) и прогнозирования состояния рынка с учетом взаимоотношений между всеми заинтересованными сторонами на основе моделирования деятельности телекоммуникационного предприятия. В качестве примера на рисунке представлена схема построения СППР с использованием мультиагентных технологий.

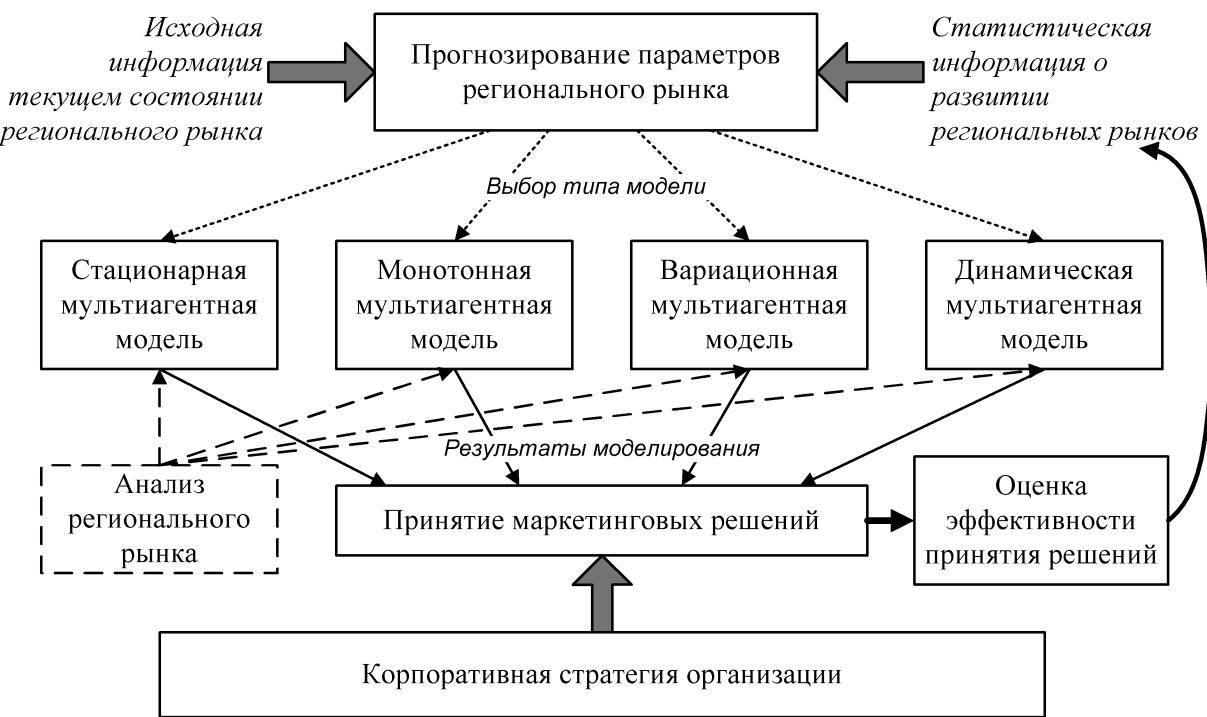


Рис. Система поддержки принятия решений

Как видно из рисунка, прогнозирование состояния рынка – одна из наиболее важных задач, определяющих в дальнейшем структуру моделируемой системы. В настоящее время для прогнозирования жизненных циклов товаров и услуг, а также тенденций развития глобальных и локальных рынков используют различные экономико-математические методы и инструментальные средства. Один из классов соответствующих математических моделей основан на теории классификационного анализа медленно меняющихся (стационарных) данных и различных траекторий трендов; ее основы изложены в ряде отечественных и зарубежных публикаций [3, 4, 5].

В работе [3] для сравнения траекторий предлагается критерий средней близости точек. Для многопараметрических данных, изменяющихся во времени, использование подобных алгоритмов классификации невозможно, поскольку получаемые результаты не сопоставимы. В связи с этим рассматривается возможность реализации динамического классификационного анализа на основе критерия качества классификации в виде обобщенного среднего [4].

В работе [5] предлагается методика сопоставления, основанная на использовании аппарата нечеткой логики, причем учитываются два типа сходства между траекториями – структурное и точечное.

Структурное сходство исследуется путем сопоставления различных аспектов траекторий – их формы, динамики, размера, ориентации и др. В зависимости от выбранного аспекта для описания сходства могут быть использованы такие параметры, как наклон и кривизна линии, положение и значения экстремальных точек, гладкость и монотонность. Структурное сравнение

прежде всего подходит для ситуаций, когда необходимо осуществить классификацию фрагмента траектории с высокой точностью.

Точечное сходство характеризуется близостью траекторий в пространстве; в этом случае их поведение не является первостепенным фактором, и некоторые различия по форме кривых допускаются, пока траектории достаточно близки. При анализе не требуется определять какие-либо характеристики траекторий, поскольку учитываются лишь их непосредственные значения.

Траектории одного класса, очевидно, должны быть достаточно близкими и при этом обладать похожими характеристиками. Поэтому необходимо проводить агрегирование нескольких измерений в единое целое, чтобы учесть как точечное, так и структурное сходство.

Пусть, например, некоторое предприятие работает на рынке в течение периода $[t_0, t_n]$ и характеризуется спросом $x(t)$. Необходимо дать прогноз спроса на услуги компании на период $[t_{n+1}, t_m]$ на основе анализа данных о ее развитии на других региональных рынках с использованием методов классификации.

Для решения поставленной задачи в первую очередь осуществляется оценка точечного сходства траекторий. Для этого для каждой пары траекторий $x(t)$ и $y(t)$ (известный тренд развития региональных рынков) рассчитывают величину $f(t) = x(t) - y(t) = [f(t_1), \dots, f(t_p)]$. Их точечная близость определяется как последовательность $s(x, y) = s(x - y, 0) = s(f, 0)$ [2]. Введение нечеткости для определения того, насколько полученное расстояние между точками s_i является допустимым, позволит устранить однозначность интерпретации результата без учета специфики каждого конкретного случая. Итоговая степень сходства траекторий определяется на основании перехода от полученной последовательности принадлежностей $u(f(t)) = [s_1, \dots, s_p]$ к конкретному числу за счет использования операторов t -нормы, t -конормы, усреднения, компенсации (максимум, минимум, средняя арифметическая, медиана, α -квантиль и др.) [2].

Структурное сходство траекторий определяется на основании таких характеристик, как степень гладкости, диапазон значений, максимальное значение и время его появления, максимальная длина интервала с нулевой производной и др. Для их расчета и оценки структурного сходства по кривизне траекторий (1) и их гладкости (2) используют формулы:

$$\text{cur}_j = \dot{x}_j = \frac{\Delta x_j'}{\Delta t_j}, \quad (1)$$

$$sm = \sum_{i=1}^{p-k-a} w_i = \sum_{i=1}^{p-k-a} (h_i + h_{i+1}) \quad \forall w_i = 0, \quad (2)$$

где k – номер нулевого значения в векторе вторых производных h , полученный по правилу:

$$h_i = +1, \text{ если } \ddot{x}_i' > 0;$$

$$\begin{aligned} h_i &= -1, \text{ если } \frac{x_i^{r^*}}{x_i^*} < 0; \\ h_i &= 0, \text{ если } \frac{x_i^{r^*}}{x_i^*} = 0. \end{aligned}$$

Для каждой описанной характеристики K_i определяется разность $\Delta K_i = |K_i(x) - K_i(y)|$ и определяется степень принадлежности полученного значения к нечеткому множеству допустимых отклонений. Как и в случае точечного сравнения, полученный вектор $s_i = u_i(\Delta K_i) = [s_1, \dots, s_L]$ переводится в число $s(x, y)$, выражающее сходство траекторий на основании операций взятия минимума, максимума, интегрирования [2].

В результате получают различные статистические показатели точечной и структурной схожести траекторий (максимум, минимум, средняя арифметическая, мода, медиана, α -квантили). Поскольку их нельзя использовать в чистом виде для оценки принадлежности траектории к конкретному классу, нужно обратиться к алгоритмам нечеткой логики. В частности, можно ввести набор нечетких продукционных правил следующего вида, задаваемых с учетом весовых коэффициентов:

- если $\min \mu(f(x_i - y_i))$ очень низок, то степень сходства низкая (0,05);
- если значение 0,25-квантиля $\mu(f(x_i - y_i))$ высоко, то степень сходства высокая (0,25);
- если $\mu(f(\text{sm}(x) - \text{sm}(y)))$ очень мала, то степень сходства низкая (0,25);
- ...

Сопоставляя исходную динамику развития рынка со всеми известными траекториями, определяют наиболее близкую к исходной, после чего прогнозирование осуществляется путем переноса тенденций этой траектории развития на рассматриваемый рынок. Одно из главных достоинств данного подхода – простота его программной реализации в среде MatLab.

Опираясь на описанные модели, можно спрогнозировать тенденции наиболее важных показателей регионального телекоммуникационного рынка (прежде всего платежеспособного спроса на основные товары и услуги предприятия). Полученный прогноз можно затем использовать, чтобы моделировать ситуацию на рынке с учетом присутствия на нем различных взаимодействующих субъектов.

Для решения данной задачи больше всего подходит мультиагентный метод. Агент – это организация или физическое лицо, наделенное полномочиями представлять другие лица и вести их дела. Каждый агент является открытой системой, расположенной в некоторой внешней среде, которая имеет собственное поведение и удовлетворяет определенным экстремальным принципам. В соответствии с этим агент способен воспринимать от внешней среды информацию с ограниченным разрешением, обрабатывать ее на основе собственных ресурсов, взаимодействовать с другими агентами и действовать на среду в течение некоторого времени, преследуя свои собственные цели [5].

Традиционно при моделировании рыночных процессов выделяют следующие виды агентов: потребители; предприятия-конкуренты (малые, средние и крупные); региональные власти. При построении модели регионального рынка телекоммуникационных услуг предполагается, что значимым является каждый абонент, который характеризуется некоторым множеством характеристик (возраст, профессия, доход, семейное положение и т.д.), предопределяющих выбор конкретного оператора и тарифного плана.

Система моделирования развития телекоммуникационного предприятия включает следующие основные виды агентов:

$$A = \{A_{\text{абон}}, A_{\text{конк}}, A_{\text{рын}}, A_{\text{управ}}\},$$

где $A_{\text{абон}}$ – множество потребителей регионального рынка; $A_{\text{конк}}$ – множество организаций-конкурентов; $A_{\text{рын}}$ – агенты регионального рынка (прежде всего, региональные власти); $A_{\text{управ}}$ – множество агентов системы управления телекоммуникационной организацией различных уровней иерархии.

Структура мультиагентной модели меняется с течением времени, поскольку в зависимости от экономической конъюнктуры (прогноз которой уже построен) будут меняться количество субъектов на рынке и стратегии их поведения. Таким образом, прогнозируемый период подразделяется на этапы, в пределах которых комплексное состояние внешней и внутренней среды является стабильным и описывается набором агентов, преследующих свои цели.

Можно выделить четыре основных вида мультиагентных моделей в зависимости от этапа развития рынка.

1-й этап связан с быстрым ростом рынка; на нем появляются, наряду с крупными и средними, малые предприятия. Региональные власти оказывают значительную поддержку отрасли путем предоставления различных грантов, дотаций, налоговых льгот с целью развития благоприятной рыночной инфраструктуры и конкурентной среды. Таким образом, основные агенты данного этапа – малые, средние и крупные предприятия, преследующие цель максимального наращивания абонентской базы из числа новых абонентов; региональные власти, стремящиеся к увеличению рынка (а следовательно, и к стабилизации налоговых поступлений); потребители. Такая мультиагентная модель называется *монотонной*.

2-й этап. Ужесточается конкурентная борьба, с рынка уходят наиболее слабые компании, их средний размер увеличивается за счет слияний и поглощений. На данном этапе региональные власти не оказывают никакого воздействия на рынок. Возникает *стационарная* мультиагентная модель, включающая малые, средние и крупные предприятия, стремящиеся к расширению своего бизнеса за счет вытеснения конкурентов, а также увеличения числа потребителей.

3-й этап. Спрос сокращается, на рынке начинается кризис. Резко сокращается число фирм, особенно малых. Крупный и средний бизнес делает упор

на инновационные продукты и услуги, вывод на рынок новых и усовершенствованных товаров и услуг, способствующих повышению спроса. Данный этап описывает *вариационная* мультиагентная модель, включающая средние и крупные предприятия, а также потребителей; она отражает изменение целей деятельности фирмы в зависимости от экономической ситуации.

4-й этап. На рынке наблюдается подъем, растет спрос, региональные власти принимают меры, направленные на стабилизацию отрасли, появляются новые малые предприятия. Модель данного этапа – *динамическая*; в ней учитываются все субъекты рынка (малые, средние и крупные предприятия, региональные власти и потребители), а также возможные отношения между ними.

Таким образом, с учетом результатов прогнозирования и тенденций развития региональных телекоммуникационных рынков можно построить оптимальную мультиагентную модель, позволяющую повысить оперативность и эффективность решений, принимаемых на фирмах данной отрасли.

Литература

1. Бауман Е.В. Методы классификации в задачах обработки медицинских данных. Proceedings of 1-st Intern. conference «Modeling and Control of Bio-medical Systems». – Varna: CLBI of Bulgarian AS, 1990. – Р. 75–77.
2. Бауман Е.В., Дорофеюк А.А. Классификационный анализ данных // Труды Международной конференции по проблемам управления / Т. 1. – М.: СИНТЕГ, 1999. – С. 62–77.
3. Михалев А.Ф., Дли М.И., Иванова И.В. Особенности инновационной деятельности операторов интернет-услуг на региональных рынках // Вестник Российской академии естественных наук (серия экономическая). – 2010. – № 4. – С. 29–34.
4. Тарасов В.Б. От многоагентных систем к интеллектуальным организациям: философия, психология, информатика. – М.: ЭдиториалУРСС, 2002.
5. Angstenberger L. Dynamic Fuzzy Pattern Recognition with Applications to Finance and Engineering. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001.

Классическая и институциональная модели поведения домохозяйств в современной экономике

Г.П. Журавлева

Рассмотрен и проанализирован наименее изученный экономический субъект – домохозяйство. Отмечено, что изучение домохозяйств становится все более актуальным в связи с переходом ряда стран, в том числе и России, к формированию новой рыночной системы хозяйствования. Доказано, что сегодня домохозяйства играют отнюдь не пассивную роль в экономике, а занимают ключевое положение среди субъектов рыночной экономики, что это социологическое, экономическое и институциональное явление.

Ключевые слова: домохозяйство, теория домашнего хозяйства, субъект рыночной экономики.

Домохозяйство является наименее изученным экономическим субъектом по сравнению с фирмами и государством. Долгое время экономическая наука упорно обходила стороной теорию домашнего хозяйства при изучении различных аспектов рыночной экономики. И в настоящее время домохозяйства, по справедливому замечанию Г. Беккера, занимают намного меньше места в экономическом анализе, чем в реальной жизни.

В последнее время изучение домохозяйств становится все более актуальным и не только в связи с переходом ряда стран, в том числе и России, к формированию рыночной системы хозяйствования, но и в связи с возросшим интересом к проблемам домохозяйств в странах со сложившейся рыночной экономикой, изменению их роли в новых условиях.

Сегодня большинство научного сообщества признает, что домохозяйства играют отнюдь не пассивную роль в экономике. Они не обречены на то, чтобы лишь адаптироваться к изменяющимся историческим и экономическим условиям, укладу жизни, социальному порядку. Домохозяйства занимают ключевое положение среди субъектов рыночной экономики.

Необходимость включения домохозяйственной проблематики в предмет экономической теории диктуется непрерывностью связи человека со своим домохозяйством. Все главные условия существования, факторы своего развития (поддержание здоровья и самой жизни, рождение и воспитание детей, воспроизводство рабочей силы, создание комфортных материально-бытовых и социально-психологических условий существования) люди получают в домохозяйстве и через домохозяйство. Непрерывность же связи человека с домохозяйством проявляется в том, что он остается связанным с тем или иным домохозяйством на протяжении всей своей жизни.

Домохозяйства оказывают влияние на важнейшие социально-экономические процессы в обществе – занятость населения, личное потребление и сбережения, потребительский спрос и т.д. Отсюда без учета домохозяйства анализ проблем экономической жизни общества не может быть пол-

ным. При такой постановке важным становится не только то, что имеет домохозяйство, сколько то, что оно *делает*, как *ведет себя* в системе экономических отношений.

Современное изучение домохозяйства требует синтеза разных подходов – и социологических, и экономических, и институциональных. Обусловлено это тем, что домохозяйство является, с одной стороны, явлением социальным, а с другой – в этом социальном явлении четко проявляются экономические отношения производства и потребления, обмена и распределения.

Серьезное влияние на поведение домохозяйств оказывают правила, обычаи, традиции, нормы, законы, рутины и т.д., отсюда изучать сущность домохозяйства нужно, принимая во внимание не только экономические концепции, но и социальные и институциональные.

Неоклассическая теория, составляющая основу современной ортодоксальной экономической науки, является, по сути, теорией индивидуального выбора, или теорией принятия индивидуальных решений в условиях полной определенности и рациональности. Неоклассическая модель домохозяйства рассматривает домохозяйство и индивида как тождественные понятия. Это достаточно узкий подход, ведь домохозяйство может состоять из нескольких субъектов (родители, дети и т.д.). Д. Гелбрейт в работе «Экономические теории и цели общества» называет домашнее хозяйство изощренным средством для маскировки роли женщин, которая уступает первенство в принятии решений мужчине; в качестве отдельного потребителя домохозяйство не допускает выражения индивидуальности и личных предпочтений, а требует подчинения их определенному индивиду, в основном доходополучателю [1]. В рамках этой модели не исследуются отношения внутри домохозяйства, цели его образования и т.д., в этом смысле домохозяйство, как и фирма, является «черным ящиком».

Известны только выходные факторы домохозяйства (получаемые доходы: зарплата, рента, процент, прибыли, трансферты) и выходные данные (уровень и структура потребления и сбережения). Сам процесс ведения домашнего хозяйства, включающий использование принадлежащих ему ресурсов, объектов собственности, его внутренняя организация, формирование экономических связей внутри домохозяйства, его связи с другими экономическими субъектами – это своего рода ноу-хау каждого домохозяйства.

В настоящее время постепенно происходит расширение объектов исследования экономической теории, включение в рассмотрение новых аспектов отношений внутри домохозяйства, ранее считавшихся «неэкономическими», а, например, демографическими. Представителями подобного подхода являются Г. Беккер, Т. Шульц.

На Западе экономика семьи как отдельное направление исследований в рамках экономической теории стала развиваться с конца 1950-х – начала 1960-х гг., когда Беккер и Лейбенштейн попытались объединить детерминанты рождаемости в терминах теории потребительского поведения.

Среди зарубежных специалистов следует особо выделить Г. Беккера, автора «Новой экономической теории семьи» (1983), который считает, что семья стремится к максимизации полезности соотношения количества и качества детей в условиях ограниченного семейного дохода, рассматривает рождение детей и заботу о них как долгосрочные вложения капиталов родителей, как предметы длительного пользования или денежные активы, которые дают отдачу в виде удовлетворения определенных потребностей родителей, денежной помощи им в будущем. Такой инновационный подход к данной проблеме фактически сформировал направление в экономической науке – новая экономика домохозяйства (*new household economics*). В нем домохозяйство рассматривается как рациональное сочетание времени членов домохозяйства в использовании рыночных ресурсов, необходимых для производства желаемых результатов или благ. Эта теория не обращает внимания на внутреннюю организацию и структуру семей и домохозяйств и близка к неоклассической теории, предполагающей беззатратное и эффективное функционирование домохозяйств по аналогии с фирмами. Ее предмет включает не только рыночное поведение домохозяйства (предложение и спрос рабочей силы, спрос на товары), но и такие явления, как брак, рождаемость, образование детей и распределение времени [2]:

- домохозяйство в этой модели действует полностью рационально. Полная рациональность означает стремление к цели (сформированной субъектом независимо от остальных субъектов или общества в целом), с учетом всех ограничений и возможностей, выгод и издержек, и воплощается в оптимизирующем поведении [3];
- функционирует домохозяйство при отсутствии неопределенности. Это означает, что ожидаемые результаты его деятельности либо достоверно известны, либо точно не известны, но могут быть описаны при помощи вероятностных определений;
- домохозяйство не нарушает формальные правила игры и моральные нормы, тем самым не ущемляет права остальных хозяйствующих субъектов; его поведение можно охарактеризовать простым следованием личным интересам [4].

Неоклассическая модель домохозяйства предполагает:

- что домохозяйство в состоянии обработать абсолютно любое множество информации (т.е. совершенство счетных и когнитивных способностей домохозяйства);
- что его поведение характеризуется как оптимизирующее действие по максимизации целевой функции (полезности), т.е. имеет место в деятельности домохозяйства строгое разграничение между предпочтениями и ограничениями, целями и средствами (по словам Р. Коуза, строго упорядоченный и согласованный набор предпочтений) [5, 6].

Все это дает возможность исследовать домохозяйство при помощи строгих формализованных моделей.

Новая экономическая теория домохозяйства подвергается критике за предположение о том, что домохозяйства объединяют полезные функции для производства возможностей, которые эффективны для всех членов (при этом предполагается, что внутри домохозяйства существует гармония интересов), а также за предположение о том, что распределение труда и доходов является для домохозяйства оптимальным по Парето.

В целом, неоклассический подход к исследованию экономических субъектов (и в том числе домохозяйств) характеризуется отсутствием такого свойства, как реалистичность. Модели представленного типа не описывают действительность такой, какая она есть. В этом и заключается главная «претензия» неоклассической теории со стороны представителей институционального подхода.

Институциональная модель домохозяйства акцентирует внимание на нормах, правилах и стереотипах мышления, управляющих поведением этого субъекта рыночной экономики в реальном экономическом пространстве. Здесь анализируются внутренняя структура домохозяйства, мотивы его образования, цели деятельности.

Домохозяйство представляет собой группу людей, объединенных общей задачей воспроизводства человеческого капитала, местом проживания, бюджетом и, как правило, семейно-родственными связями. В основе домашнего хозяйства лежат властные отношения. Права по контролю над совместной экономической деятельностью передаются одному из его членов – главе семьи [7]. В рамках институционального анализа домохозяйство перестает быть «черным ящиком» и описывается как хозяйствующий субъект, вписанный в соответствующую институциональную структуру.

Конкретные цели отдельно взятого домохозяйства подвергаются воздействию со стороны всей социально-экономической и институциональной среды и, в частности, зависят от взаимодействия с другими домохозяйствами и их группами. Поэтому не только цели, но и средства их достижения могут определяться извне по отношению к домохозяйству. Многие действия домохозяйства осуществляются неосознанно, а это, в свою очередь, не соответствует рациональному поведению.

Институциональный анализ признает неопределенность важнейшей характеристикой внешних условий, с которыми сталкивается домохозяйство. (Впервые идея «фундаментальной» или «подлинной» неопределенности, отличной от риска, была, как известно, выдвинута Ф. Найтом и Дж.М. Кейнсом [8, 9].) Например, ситуация, при которой невозможно даже с помощью вероятных распределений оценить будущие результаты осуществляемого сегодня выбора (в какой форме выгоднее осуществлять сбережения российским домохозяйствам). Возможности членов домохозяйства в сборе и обработке информации ограничены.

Дж.М. Кейнс писал, что в ситуации неопределенности будущих событий «не существует никакой основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем» [9].

Домохозяйство в институциональной модели не может быть рациональным оптимизатором, поскольку в реальности постоянно находится в ситуациях, в которых нет возможностей для оптимизации. Согласно классификации, предложенной институционалистом Дж. Ходжсоном, к таким ситуациям относится целый ряд их [10].

Масштабность информации. Это ситуация, при которой информации так много, что домохозяйство не в состоянии ее обрабатывать: несмотря на доступность информации, ее усвоение требует весьма значительных затрат времени и труда. Типичным примером является выбор потребительских благ в супермаркете, где, например, домохозяйству приходится выбирать между сотнями сортов различных видов продовольствия или других потребительских благ (одежда). Поэтому домохозяйство не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку не может обработать весь этот массив данных.

Сложность информации. Это ситуация, при которой объем информации невелик, но у домохозяйств нет соответствующего уровня квалификации для того, чтобы его обработать. В этих условиях существует разрыв между сложностью среды в плане принятия решений и аналитическими и вычислительными способностями агента. Примерами могут служить приобретения некоторых благ со сложными техническими характеристиками – компьютеры, видеокамеры, автомобили.

Неопределенность – недостаток сведений или их отсутствие относительно будущих результатов действий, осуществляемых в данный момент; например, при приобретении ценных бумаг домохозяйство не может прогнозировать будущий доход. В реальной действительности домохозяйство постоянно действует в той или иной ситуации, выполняя различные функции. Так, даже семейный бизнес не застрахован от неопределенности, а покупки потребительских благ иногда принимают чрезмерные формы, называемые шопингоманией. Институциональная теория исходит из того, что в большинстве случаев своей деятельности домохозяйство не является рациональным оптимизатором.

В основе предпринимаемых действий домохозяйства как институциональной структуры могут лежать:

- рутина – укоренившиеся шаблонные правила предпринимаемых действий домохозяйства, они бессознательные (внесознательные) и осуществляются при отсутствии выбора в принятии решений;
- обычаи – вид принуждения по отношению к индивидам, связанный с наличием определенного мнения, представления конкретной социальной группы (коллектива) или общества в целом. Национальные обычаи как социальный феномен могут быть элементом давления на отдельные домохозяйства;
- привычки – личная склонность членов домохозяйства к определенным правилам, действиям, что позволяет экономить на трансакционных издержках и поступать более рационально;

БИЗНЕС В РОССИИ

Разработка структуры бизнес-плана по строительству атомной электростанции

Н.И. Гавриленко, Д.А. Тюкаев

Рассмотрены особенности структуры и порядка разработки бизнес-плана инвестиционного проекта в атомной энергетике. Обоснована значимость дальнейших инвестиций в отрасль с экономических и экологических позиций, перспектив перехода страны к инновационному пути развития. Раскрыто содержание разделов бизнес-плана, указаны основные риски, которые необходимо учитывать при его обосновании. Отмечается стратегическое значение отрасли для России, имеющей большой опыт строительства и эксплуатации АЭС, а также для решения энергетических проблем мировой экономики.

Ключевые слова: ядерная энергетика, атомные энерготехнологии, энергетический кризис, экологические стандарты, инновации, экспорт технологий, инвестиционный проект, бизнес-план, жизненный цикл АЭС, проектные риски.

В рамках политики, направленной на переход от экспортно-сырьевой ориентации российской экономики к приоритетному использованию высоких технологий, особое значение приобретает поддержка ядерной энергетики, позволяющей существенно сократить расход минерального топлива и расширить применение научноемких технологий.

Важнейшее преимущество ядерной энергетики – ее способность к воспроизводству топливной базы, что позволит решить проблемы, связанные с ресурсным обеспечением национальной экономики, а также урегулировать ряд международных конфликтов, возникших из-за нефтяных и газовых месторождений. Таким образом, развитие отрасли будет важным вкладом в преодоление надвигающегося энергетического кризиса.

Крупная авария на АЭС «Фукусима» в Японии вновь поставила под сомнение целесообразность использования атомных энерготехнологий, а также вынудило многие государства пересмотреть стратегии развития ядерной энергетики. Так, Германия приняла решение о полном отказе к 2022 г. от атомных электростанций и о переходе на альтернативную энергетику. Тем не менее правительства большинства стран, эксплуатирующих такие объекты, заявили о продолжении инвестиций в отрасль, одновременно ужесточая экологические стандарты. Такое решение в значительной степени продиктовано необходимостью сократить потребление углеводородного топлива, наносящее значительный вред окружающей среде.

Согласно последним оценкам экспертов МАГАТЭ, несмотря на изменение национальных программ развития ядерной энергетики и ужесточение требований к безопасности АЭС, к 2030 г. в мире будет введено в строй бо-

лее 130 новых энергоблоков, использование которых приведет к повышению доли атомной генерации в структуре мирового энергобаланса с 16 до 30%.

Одной из стран, заявивших о продолжении разработок в области ядерных энерготехнологий, является Россия, на территории которой в настоящее время функционирует 10 АЭС, эксплуатирующих 31 энергоблок суммарной мощностью 23,2 ГВт, а также осуществляется строительство 7 новых станций, в том числе одной станции типа ПАТЭС, и в перспективе планируется возведение еще 10 станций, проекты которых находятся на этапе разработки [2].

Заметим также, что Россия является одним из основных экспортеров атомных технологий; 40-летний опыт строительства АЭС за рубежом и широкомасштабная инновационная деятельность в данной области обеспечивают ей лидирующие позиции на мировом рынке. Еще в советские годы отечественными инженерами был построен 31 атомный энергоблок за рубежом – в Болгарии, Венгрии, Чехии, Словакии, Финляндии и других странах. В настоящее время Государственная корпорация «Росатом» участвует в проектах по строительству АЭС в Иране (АЭС «Бушер»), Болгарии (АЭС «Белене»), Турции (АЭС «Аккую»), Индии (АЭС «Харипур» и «Куданкулам»), на Украине (Хмельницкая АЭС), в Словакии (АЭС «Моховце») и Китае (Тяньваньская АЭС). Кроме того, корпорация планирует в 2014 г. начать строительство двух энергоблоков во Вьетнаме, а к 2020 г. осуществить запуск первой атомной электростанции в Венесуэле [1].

Разработка инвестиционных проектов в сфере атомных энерготехнологий является весьма сложной задачей. Она требует тщательного планирования и решения большого числа самых разнообразных проблем – от подготовки схем финансирования и подбора квалифицированных кадров до соблюдения правил и ограничений, связанных с владением ядерными материалами. В следующей далее таблице представлены основные разделы, которые обязательно должны присутствовать в бизнес-плане по строительству АЭС и ее вводу в промышленную эксплуатацию.

Основные разделы бизнес-плана по строительству АЭС

Разделы	Содержание
Строительство	Оценка местоположения АЭС. План строительных работ. Количество и тип энергоблоков
Обслуживание	План ремонтных работ. Программа увеличения эквивалентной мощности. Информационная безопасность
Производство	Материально-техническое снабжение. Генерирующие мощности. Объем выработки электроэнергии

Финансы	Описание источников финансирования. Планирование себестоимости продукции. Оценка эффективности деятельности
Маркетинг	Анализ текущих и перспективных потребностей. Стратегия ценообразования. Стратегия продвижения на рынок
Персонал	Организационная структура. Состав и численность персонала. Подготовка специалистов. Система мотивации
Охрана труда	Противоаварийное планирование. Физическая защита. Радиационный контроль. Затраты на охрану труда
Экология	Обращение с радиоактивными отходами и отработавшим ядерным топливом. Выбросы загрязняющих веществ. Затраты на восстановление окружающей среды

Отличительная особенность бизнес-планирования в ядерной энергетике – необходимость разработки проектов на длительный период (свыше 70 лет), так как строительство АЭС и их ввод в эксплуатацию занимают порядка 10 лет, а жизненный цикл энергоустановок составляет в среднем 40–60 лет. Очень важен также учет макро- и микроэкономических рисков, к наиболее существенным из которых относятся:

- технологический риск, связанный с возможным нарушением технологической дисциплины, а также условий хранения ядерных отходов;
- экономический риск, обусловленный негативными изменениями во внешней бизнес-среде (повышение налогов, снижение спроса и др.);
- политический риск, связанный с нестабильностью политических курсов;
- экологический риск (возможность нарушения экологических требований при строительстве и промышленной эксплуатации АЭС и связанные с этим потери);
- социальный риск негативных последствий для персонала станции и населения региона при возникновении чрезвычайных ситуаций.

В заключение необходимо отметить, что тщательное бизнес-планирование, осуществляемое на основе досконального анализа природных, политических и экономических условий, является одним из важнейших принципов разработки инвестиционных проектов в данной области. Лишь в этом случае можно обеспечить рост эффективности производства электроэнергии, что, в свою очередь, будет способствовать стабильному экономическому развитию страны за счет гарантированного энергообеспечения.

Литература

1. Атомная энергетика: быть или не быть? // URL: http://www.bbc.co.uk/russian/international/2011/03/110317_future_nuclear_energy.shtml
2. Годовой отчет ОАО «Концерн Росэнергоатом» за 2010 год. // URL: [http://www.rosenergoatom.ru/wps/wcm/connect/rosenergoatom/site/shareholder sAnd Investors/god-otchet](http://www.rosenergoatom.ru/wps/wcm/connect/rosenergoatom/site/shareholdersAndInvestors/god-otchet)

Коллекторский бизнес: проблемы и перспективы развития

Е.В. Кордышева

Рассмотрена актуальная проблема: насколько коллекторская деятельность в России регламентирована соответствующими нормами гражданского права, насколько она нуждается в более пристальном внимании со стороны правоохранительных органов в части своевременного пресечения противоправных действий. Сделаны следующие выводы: необходим специальный закон о деятельности по взысканию просроченной задолженности (коллекторской деятельности); необходимо внести дополнения в Закон РФ «О защите прав потребителей», Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» либо принятие нового закона о защите прав граждан-заемщиков, содержащих некоторые гарантии прав должников от неправомерных посягательств коллекторских агентств.

Ключевые слова: коллекторский бизнес, коллекторская деятельность, взыскание просроченной задолженности, права и обязанности коллекторов, гарантии должников, о защите прав потребителей, защита прав граждан-заемщиков, неправомерные посягательства банков, Ассоциация по развитию коллекторского бизнеса, АРКБ.

Коллекторство как отдельный сегмент финансовых услуг возник в США 40 лет тому назад, в Европе окончательно сформировался в 1980-е гг. В июле 2006 г. по инициативе коллекторской компании «РусБизнесАктив» при содействии НП «Горнпромышленники России» и Ассоциации российских банков была создана первая в России Ассоциация по развитию коллекторского бизнеса (АРКБ).

Наиболее существенными целями деятельности АРКБ являются: содействие формированию в России цивилизованного, прозрачного, качественного рынка коллекторских услуг, становление и поддержка нового для России профессионального сообщества, повышение его престижа, консолидация сил в борьбе с недобродорядочным партнерством и мошенничеством, участие в законотворческой работе по защите прав кредиторов и выработке законопроектов по коллекторскому бизнесу, современные услуги по взысканию задолженности представляют собой цивилизованный, высокотехнологичный бизнес, уже давно востребованный во всем мире, и необходимо укрепить его престиж на российском рынке, повышая взаимное доверие клиентов.

Ассоциация по развитию коллекторского бизнеса – это, прежде всего, открытая дискуссионная площадка для обсуждения всех актуальных и проблемных вопросов кредитно-долговых отношений [4, с. 11].

Коллекторство (от англ. *collect* – собирать) – работа специализированной организации по обработке бесспорной задолженности физических и юридических лиц перед банками и иными организациями, а также по анализу вероятности возврата долга и осуществлению самих процедур по его взысканию.

Коллекторская деятельность – это массовое взыскание преимущественно бесспорных однотипных задолженностей. Таким образом, коллекторы

не производят взыскания по спорным сделкам, так как риск нарушить закон весьма велик. В основном коллекторы работают с договорами кредита или займа. Гораздо больше проблем возникает по взысканию задолженности, исходящей из других договоров, например поставки или оказания услуг [3, с. 17].

С развитием рынка потребительского кредитования в России работа по взысканию долгов перестала носить индивидуальный характер. Коллекторский бизнес стремительно развивается, усложняется, у него появляются новые формы и направления. Вместе с тем отсутствие достаточного законодательного регулирования в этой области создает определенные риски для стабильности рынка.

Основными клиентами коллекторских агентств являются, как правило, банки. Как известно, лучше предугадать проблему, чем ее решать. Поэтому банки стараются сами заранее выявлять просроченность платежей. Существует даже специальная служба мониторинга. В ее функции входят уведомительные звонки заёмщикам, когда просрочка по их кредиту еще не достигла большого срока. Специалист по мониторингу выясняет причину задержки платежа, выявляет источники погашения, существующие у заемщика. Далее, если задолженность не будет погашена, специалисты банка составляют план мероприятий по погашению просроченного кредита.

Банки обращаются к коллекторам за помощью в возврате сложных долгов, когда уже исчерпаны свои механизмы воздействия.

Все коллекторские агентства, работающие на российском рынке, можно условно поделить на три категории.

К первой группе относятся юридические коллекторские организации, действующие на базе крупных юридических фирм. В них, как правило, не ведется досудебная работа по взысканию долгов.

Вторая группа – коллекторские учреждения, организованные при самом банке, которые работают с должниками только данного банка, используя различные методы воздействия: от телефонных звонков до личных встреч с заемщиком.

Третью группу представляют независимые специализированные агентства, обслуживающие разные банки либо на основании договора, либо осуществляя выкуп «плохого» долга у банка [5, с. 15].

В настоящее время к услугам коллекторских агентств стали обращаться и иные организации. И это легко объяснить. В период кризиса наиболее остро стоит вопрос своевременного получения причитающихся компании денежных средств при заключении новых договоров. Взыскание же задолженности по старым договорам в период кризиса также активизируется.

Услуги коллекторских агентств востребованы, ведь неплатежи, просрочки оплаты кредитов, услуг и товаров, да и просто недобросовестное партнерство присутствуют практически во всех видах бизнеса. Создание профессиональной коллекторской службы, хорошо подготовленной, обладающей специальными навыками, технологиями, специализированным про-

граммным обеспечением и, что немаловажно, достаточным опытом в разрешении долговых проблем, требует существенных финансовых и временных затрат [2, с. 21].

Выступая посредником между кредитором и должником, коллекторы за свою работу получают вознаграждение. Долг же при этом продолжает числиться на балансе кредитора. В данном случае с коллекторами заключается агентский договор на оказание услуг по сбору долгов.

Однако коллекторские агентства не получают государственной поддержки и никем не контролируются. Нет системы профессионального образования и даже каких-либо официальных рекомендаций по организации работы в данной сфере бизнеса. В своей работе коллекторские агентства руководствуются в первую очередь Гражданским кодексом Российской Федерации, а именно:

- гл. 24 «Перемена лиц в обязательстве»;
- гл. 30 «Купля-продажа»;
- гл. 39 «Возмездное оказание услуг»;
- гл. 42 «Заем и кредит»;
- гл. 49 «Поручение»;
- гл. 52 «Агентирование».

Кроме того, основу регулирования коллекторской деятельности составляют:

- Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях;
- Уголовный кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных»;
- Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях»;
- Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации»;

Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Существующей законодательной базы вроде бы достаточно, ведь коллекторские агентства сегодня функционируют на российском рынке беспрепятственно. Но действующие нормы не учитывают всей специфики правового регулирования коллекторской деятельности и не позволяют отрасли развиваться теми темпами, которыми она могла бы развиваться.

Вот почему в последнее время в обществе активно обсуждается необходимость разработки специального коллекторского законодательства, которое позволит создать условия для повышения возвратности кредитов и иных платежей (задолженности по штрафам, пени, коммунальным платежам), что, в свою очередь, должно привести к снижению стоимости кредитных ресурсов и повышению собираемости налогов, сборов и платежей.

В США коллекторская деятельность регулируется отдельным федеральным законом (*The Fair Debt Collection Practice Act*), который, однако, содержит нормы, достаточно общие по российским понятиям, хотя очень нам

необходимые. Например, в законе даны определения коллекторам и их сфере деятельности. Кроме того, *The Fair Debt Collection Practice Act* регламентирует формы и допустимые методы работы коллекторских агентств: запрещает коллекторам звонить должникам в ночное время, доводить информацию о том, что должник таковым является, до соседей или родственников и т.д.

Но, помимо федерального, в некоторых штатах (примерно в половине) действуют региональные законы, которые могут содержать более строгие требования или ограничения, а также наделять коллекторские агентства дополнительными возможностями, повышающими эффективность их деятельности. Правда, такое «усиление» обычно сопровождается явлениями, которые участникам рынка не очень нравятся. Повышается степень ответственности, и может быть введена процедура лицензирования, а получение лицензии, как известно, влечет дополнительные бюрократические сложности и издержки, нести которые коллекторам не хотелось бы [2, с. 18].

Поэтому одной из основных задач при формировании российского законодательного подхода к бизнесу по сбору долгов является поиск золотой середины. Отрасль нужно отрегулировать.

Специальные коллекторские законы имеются в Австрии, Италии и некоторых других странах Европы, где коллекторский бизнес также имеет историю и, по сравнению с российским, уже хорошо развит. Австрийский закон, в частности, устанавливает ограничения на комиссию, которую могут взимать коллекторы за свои услуги, содержит нормы в части судебных разбирательств и банкротства должника и так же, как и американский закон, перечисляет допустимые формы работы: переписку, работу по телефону, личную встречу [2, с. 19].

В России на должном уровне разработанных проектов закона «О коллекторской деятельности» в настоящее время два. Первый из них был подготовлен рабочей группой Минэкономразвития совместно с АРКБ и Ассоциацией российских банков, а второй – ассоциацией НАПКА (Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств). Основные противоречия состоят в том, каким образом следует определить коллекторскую деятельность, стоит ли прописывать в законе размер минимального уставного капитала коллекторского агентства, в какой форме страховать его ответственность и необходимо ли создавать компенсационные фонды саморегулируемых организаций коллекторов (СРО) [4, с. 8].

Отсутствие правового регулирования деятельности коллекторов приводит к массовым нарушениям. Так, например, Роспотребнадзором давно отмечено, что нарушения на потребительском рынке очень похожи на распространение инфекционных заболеваний: если очаг своевременно не ликвидировать, то он грозит перерасти в эпидемию и даже в пандемию.

Начиная с 2006 г. Роспотребнадзор на регулярно поступающие жалобы граждан в отношении «коллекторов» разъясняет, что Федеральная служба по

надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека применяет предусмотренные законодательством Российской Федерации меры ограничительного, предупредительного и профилактического характера только по вопросам защиты прав потребителей, в то время как «сборщики долгов» априори не могут быть идентифицированы в качестве субъектов законодательства о защите прав потребителей и участников потребительских правоотношений, в связи с чем Роспотребнадзор информирует заявителей, что правовую оценку действиям «коллекторов» могут дать соответствующие правоохранительные органы.

Еще в 2007 г. Роспотребнадзор сообщил Генеральной прокуратуре Российской Федерации о вопиющем случае в Челябинской области: заемщикам известного банка рассыпались извещения об уступке прав требования по кредитному договору в конвертах с рисунком черепа. Прокуратура факты проверила, подтвердила и ответила Роспотребнадзору о принятии мер прокурорского реагирования.

Однако, несмотря на увольнение сотрудника «коллектора», непосредственно печатавшего черепа на конвертах, и на ликвидацию «отличившегося» представительства «агентства по сбору долгов» в г. Челябинске, само «коллекторское агентство» продолжает существовать (г. Москва).

Более того, 13 апреля 2010 г. жительница Челябинской области обнаружила поврежденные провода дверного звонка и телевизионного кабеля, а на самой двери была наклеена записка «оскорбительного содержания» (со слов пострадавшей), в которой снова звучали все тот же банк и все то же «агентство по сбору долгов». В сентябре того же года указанное «коллекторское агентство» проинформировало женщину, что ей грозят «статьи УК», а для того, чтобы обещание, так сказать, соответствовало, «коллекторы» пообещали женщине разбить окна квартиры и избить ее ребенка по пути из школы (цитируется по обращению пострадавшей в Роспотребнадзор).

По прежнему «модным» направлением совместной деятельности банков и коллекторских агентств остается практика передачи последним права требования «долгов», вдруг неожиданно возникших у граждан спустя несколько лет после того, как они имели все основания полагать, что их кредитные обязательства по расчетам с банком были полностью и своевременно исполнены. Справедливое негодование на этот счет гражданина и его предложение к банку разрешить спор в суде соответствующего понимания, как правило, не находит.

Объясняется это тем, что основную часть инкриминируемой «должнику» суммы в первую очередь составляют различные комиссии и/или штрафные санкции, сам факт законности которых пришлось бы подтверждать в суде, не говоря уже о том, что в силу положений ст. 333 Гражданского кодекса Российской Федерации у суда имелись бы все основания даже подлежащую уплате неустойку уменьшить, если она явно несоразмерна последствиям нарушения обязательств [1, с. 36].

Все это указывает на то, что коллекторская деятельность нуждается не только в ее регламентации соответствующими нормами гражданского права, а также в более пристальном внимании со стороны правоохранительных органов в части своевременного пресечения явных фактов противоправных действий.

Затронутая проблема представляется весьма актуальной как для самих кредитных организаций, так и для их клиентов и нуждается в законодательном урегулировании:

- во-первых, в принятии специального закона, например «О деятельности по взысканию просроченной задолженности (коллекторской деятельности)», в соответствии с которым в России появится профессиональное сообщество коллекторов, представленное саморегулируемыми организациями, иными особыми или, наоборот, традиционными организационно-правовыми формами (ИП, ООО, ОАО), подлежащими аккредитации при соответствующих банках или Банке России. Закон разъяснит права и обязанности коллекторов, перечень недопустимых методов и приемов работы, гарантии должников;
- во-вторых, внесение дополнений в Закон РФ «О защите прав потребителей», Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» либо принятие нового Закона «О защите прав граждан-заемщиков», содержащих некоторые гарантии прав должников от неправомерных посягательств.

Литература

1. *Братко А.Г.* Права граждан-заемщиков и социальная ответственность банков // Российская юстиция. – 2011. – № 12. – С. 35–41.
2. *Иванов И.* Коллекторам нужен закон // Юрист. – 2011. – № 10. – С. 16–26.
3. *Морозов А.* Коллекторская деятельность в РФ // Новая бухгалтерия. – 2009. – № 10. – С. 15–19.
4. *Рудько-Селиванов В.В., Чумаков С.Т.* К вопросу совершенствования некоторых аспектов банковского законодательства // Банковское право. – 2011. – № 6. – С. 8–20.
5. *Сахаров А.А.* Законодательное обеспечение деятельности коллекторских агентств // Банковское право. – 2008. – № 4. – С. 15–21.

Оптимизация производства как фактор роста конкурентоспособности

М.В. Орлова

Рассмотрена проблема успешного ведения бизнеса в современных условиях. Подчеркнуто, что в настоящее время все больше появляется предприятий, которые выносят часть своей деятельности за пределы своей компании. Даны определения таким типам бизнеса, как «виртуальное предприятие», «аутсорсинг», «оболочечная организация». Даны оценка роли маркетинга при разработке бизнес-схем.

Ключевые слова: оптимизация производства, конкурентоспособность, виртуальное предприятие, аутсорсинг, оболочечная организация, жесткая специализация, оптимизация производства, маркетинг.

На сегодняшний день конкурентоспособность предприятия очень часто связывают с его гибкостью по отношению к внешним условиям. Подвижность внешней среды, быстро развивающиеся технологии вынуждают фирмы быть легко адаптируемыми к подобному развитию. Организация должна уметь предугадать возможное русло течения потребительского спроса, должна адекватно реагировать на модификации внешней среды. Быстрота реакции фирмы определяет уровень ее конкурентоспособности.

Специалисты утверждают, что предприятие вынуждено своевременно вносить изменения в организационную структуру бизнеса – былая «жесткая» специализация сходит на нет, на ее место приходят предприятия, старающиеся оптимизировать свое производство путем вывода на аутсорсинг значительную, а иногда и большую часть своих производств. Сегодня многие фирмы предпочитают основные производственные процессы перепоручить другой компании.

Следует упомянуть слова «отца» маркетинга Филиппа Котлера: «Вы не можете хорошо делать все на свете. Всегда найдется компания, которая сможет сделать все эти вещи лучше». Учитывая то, что компании часто должны подстраиваться под спрос покупателя и видоизменять свое производство, логично предположить, что гораздо легче сменить компании, производящие определенную продукцию для вас, нежели менять весь производственный процесс для внесения изменений в производимую продукцию. Такой подход имеет своей целью сократить издержки на производство, оптимизировать структуру бизнеса.

Не все компании ею пользуются – на сегодняшний день наиболее распространенными методами оптимизации являются: математическое моделирование и метод экспертных оценок. И в том и другом случае решение принимается на основе обширной цифровой информации, которая может быть легко formalизована, а значит, не объективна. Вывод же производства за пределы своей компании может значительно снизить себестоимость.

В настоящее время все легче осуществлять подобную передачу производства специализирующимся фирмам благодаря скоро развивающимся технологиям. При этом фирма должна сама поддерживать, а зачастую и развивать современные технологии. Поручение определенных видов деятельности сторонней организации сильно упрощается благодаря повсеместному распространению средств связи и информационных технологий. На данный момент это уже является одним из условий успешного ведения бизнеса. Чем выше уровень развития ИТ-технологий, тем более современно ведется бизнес в данной фирме, что, в свою очередь, означает высокий уровень конкурентоспособности предприятия. Уровень развития ИТ является одной из составляющих такой важной категории, как «инновационный потенциал предприятия».

Имеет смысл обратиться к определению самого термина «потенциал». Понятие потенциала в бухгалтерской интерпретации И.Н. Богатая сформулировала следующим образом: *«Потенциал предприятия представляет собой активы и источники образования активов (ресурсный потенциал) и их способность в ходе осуществления производственно-финансовой деятельности (действующий потенциал) приносить определенные финансовые результаты»*.

Совокупность инновационного и информационного потенциалов характеризуется в основном своевременностью периодического обновления производства, сменой или усовершенствованием технологий, разработкой новых продуктов, а также возможностью качественной обработки и анализа проходящей информации.

Благодаря оценке инновационного потенциала предприятия возможно определить степень обеспеченности конкурентоспособности продукции или услуг предприятия по научно-техническим показателям конкурентоспособности предприятия в целом.

Различают два основных типа инновационной стратегии:

- адаптивную, когда предприятие использует нововведение как ответную реакцию на изменение рыночных условий в целях сохранения своих позиций на рынке, т.е. в целях выживания;
- конкурентную, когда нововведение используется в качестве отправного пункта для достижения успеха, средства получения конкурентных преимуществ.

Информационный потенциал предприятия выражается в оптимальности использования и быстроте прохождения информационных потоков на предприятии. Информация сама по себе обладает целым комплексом специфических свойств: она не расходуется в процессе потребления, не ограничена потреблением. Вместе с тем степень отлаженности информационного механизма напрямую воздействует на производственный процесс. Помимо этого быстрота реакции на внешнюю информацию и способность эффективно и

своевременно ее использовать в настоящее время позволяют не только предприятиям выжить, но и значительно укрепить свои позиции.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия напрямую связана с повышением уровня развития его потенциала и его основных составляющих, невозможно было бы сводить исследование экономического потенциала предприятия исключительно к отдельным функциональным потенциалам. Поскольку предприятие функционирует в рыночной макросистеме, то очевидно, что развитие каждой составляющей экономического потенциала необходимо рассматривать вкупе с потенциалом рынка (характеризующимся емкостью, отложенностью, уровнем и темпами развития), потенциалом конкурентов и государственным потенциалом.

Итак, возвращаясь к вышесказанному, высокий уровень развития технологий позволяет процесс производства свести до уровня рутин и безболезненно вывести его для размещения на других предприятиях. Выведение производств за пределы своего собственного предприятия позволяет сфокусировать усилия на продвижении товара, маркетинге.

В настоящее время среди компаний, которые вывели свои производства на другие предприятия, число которых растет с каждым годом, можно выделить несколько типов:

- виртуальное предприятие;
- аутсорсинг;
- оболочечная организация.

Виртуальное предприятие – это сетевая, компьютерно интегрированная организационная структура, объединяющая неоднородные ресурсы, расположенные в различных местах. Процесс создания такого предприятия предполагает адаптивную организационную систему, наилучшим образом приспособленную к скорейшему выпуску необходимой рынку продукции. Взаимодействие, как результат создания виртуального предприятия, направлено на повышение уровня кооперации и координации партнеров и имеет конечной целью увеличение уровня конкурентоспособности создаваемых данным предприятием ценностей. Создание виртуального предприятия направлено на аккумулирование всего лучшего, чем располагают многие предприятия – участники проекта.

Итак, в случае виртуального предприятия речь идет об интенсивном взаимодействии специалистов и подразделений юридически оформленных предприятий в виртуальном пространстве. Возникает искусственное сообщество, сформированное электронным путем. Основным конкурентным преимуществом виртуальных организаций является высокая скорость принятия решений.

Аутсорсинг – передача организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. Стремление организаций к приобретению все большего количества товаров и услуг

«на стороне» усиливается стремительным изменением технологий и правил ведения бизнеса, что затрудняет осуществление абсолютно всех внутренних функций предприятий на высоком конкурентоспособном уровне.

Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

Оболочечная организация – это предприятие, передавшее все свои функции, кроме маркетинга, третьим лицам. Оболочечные компании передают «на сторону» не только те функции, которые можно считать вспомогательными, но и собственно производство, а сами тем временем занимаются исключительно продвижением своего бренда. В чистом виде оболочечная компания представляет собой управляющую фирму, нанимающую небольшое количество менеджеров, которые осуществляют координацию деятельности сторонних подрядчиков.

Итак, можно прийти к выводу, что успешный маркетинг будет залогом успешного функционирования бизнеса. По словам президента и финансового директора группы *Henkel*, в России гораздо сложнее продать товар, чем качественно его произвести.

Однако учитывая, что в настоящее время все больше становится предприятий, выносящих часть своей деятельности за пределы своей компании, может возникнуть вопрос о поиске производителя. Конечно, африканские и восточные страны пользуются большой популярностью у европейских производителей, но крайне важно развивать и собственное производство, чего, в данный момент, в нашей стране, к сожалению не происходит.

Литература и источники

1. Колодняя Г.В. Аутсорсинг как фактор повышения конкурентоспособности фирмы в XXI веке // Финансы, деньги, инвестиции. – 2006. – № 4. – С. 22–26.
2. Оценка экономического потенциала предприятия. // <http://www.interbuhspb.ru/ocenka-ehkonomicheskogo-potenciala-predpriyatiya.html/comment-page-1/>
3. Манюшик А., Смолянинов В., Тарасов В. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности компаний // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 89–93.
4. Неоинституциональная экономическая теория: Учебное пособие / Под ред. В.В. Разумова. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005.

Схема формирования кадрового резерва вертикально интегрированных нефтяных компаний

В.А. Долгов

Рассмотрена роль стратегического управления человеческими ресурсами в развитии вертикально интегрированной нефтяной компании, предложены основные принципы построения системы кадрового резерва, а также разработана трехуровневая схема формирования кадрового резерва с указанием информационных потоков, направленных на реализацию корпоративной стратегии развития профессионального потенциала сотрудников интеграционного объединения.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, кадровый резерв, вертикально интегрированные нефтяные компании.

В настоящее время одной из стратегических задач государственной политики, особо требующих решения для построения инновационной модели российской экономики, выступает развитие кадрового потенциала страны путем формирования системы подготовки высококвалифицированных человеческих ресурсов, способных осуществить ускоренную модернизацию отечественной промышленности за счет создания наукоемких производств, продукция которых будет конкурентоспособна на международном рынке.

Особую актуальность в условиях активизации интеграционных процессов, протекающих в отечественной экономике, что обусловлено необходимостью консолидации усилий промышленных предприятий с целью минимизации негативных последствий, вызванных нестабильностью макроэкономической ситуации, приобретает формирование стратегических программ развития человеческих ресурсов, единых для всех видов деятельности интеграционного образования. Так, в России широкое распространение получила вертикальная интеграция, заключающаяся в объединении предприятий, производства которых связаны технологическим циклом, что, например, характерно для нефтяной промышленности.

Как показывают маркетинговые исследования российского рынка труда, сегодня отмечается острый дефицит высококвалифицированных специалистов в области нефтяного дела [1]. Данный факт подтверждает необходимость формирования системы внутрикорпоративной подготовки и переподготовки персонала, которая должна осуществляться в соответствии с ключевыми компетенциями деятельности вертикально интегрированной нефтяной компании (ВИНК).

Таким образом, встает задача разработки инструментов стратегического управления человеческими ресурсами, в основе которых будет лежать унифицированный подход к подготовке специалистов для всех бизнес-секторов вертикально интегрированной нефтяной компании и входящих в их состав предприятий, а также к развитию их профессионального потенциала.

В качестве решений указанной задачи можно предложить создание корпоративного кадрового резерва, который будет обеспечивать удовлетворение текущих запросов в специалистах различного профиля и уровня подготовки, учитывать возможности роста перспективных потребностей за счет развития бизнеса, а также соответствовать специфическим особенностям нефтяной промышленности [2].

Как представляется, разработка системы кадрового резерва для ВИНК должна осуществляться в соответствии со следующими принципами:

- построение вертикальной интеграции, поскольку система кадрового резерва должна охватывать все уровни управления компании. Она потенциально позволяет талантливому школьнику пройти все ступени и стать руководителем компании;
- обеспечение горизонтальной и территориальной интеграции резерва, так как кадровый ресурс компании является общим для всех бизнес-секторов. Назначения могут производиться кросс-территориально в интересах компании;
- планирование вакансий на ключевых позициях. Компания должна формировать перечень целевых позиций, для занятия которых будет создан кадровый резерв, и планировать срок их заполнения, тем самым определяя оптимальную численность резервистов;
- соответствие ключевым корпоративным компетенциям. Компания целенаправленно должна выявлять работников, наиболее подходящих для назначения на управленческие должности;
- максимизация использования кадрового потенциала резервистов. Так, необходимо выявлять наиболее талантливых сотрудников, помочь реализовать свой потенциал в рамках компании путем их активной ротации, приоритетного назначения на целевые позиции и включения в приоритетные проекты;
- целенаправленное развитие. Инвестирование средств в развитие сотрудников и в первую очередь в талантливых резервистов, обладающих высоким потенциалом;
- продвижение. Резервисты должны обладать приоритетом при рассмотрении и решении вопроса о назначении на целевые позиции по сравнению с иными кандидатами.

Как представляется, процесс управления корпоративным кадровым резервом имеет циклический характер, что обуславливается необходимостью постоянного карьерного роста и профессионального развития сотрудников, а также периодической реализацией комплекса мероприятий по стимулированию к развитию их профессиональных навыков.

На рисунке представлена схема формирования корпоративного кадрового резерва в рамках вертикально интегрированной нефтяной компании (стрелками 1 и 2 показаны направления передачи информации между уровнями).

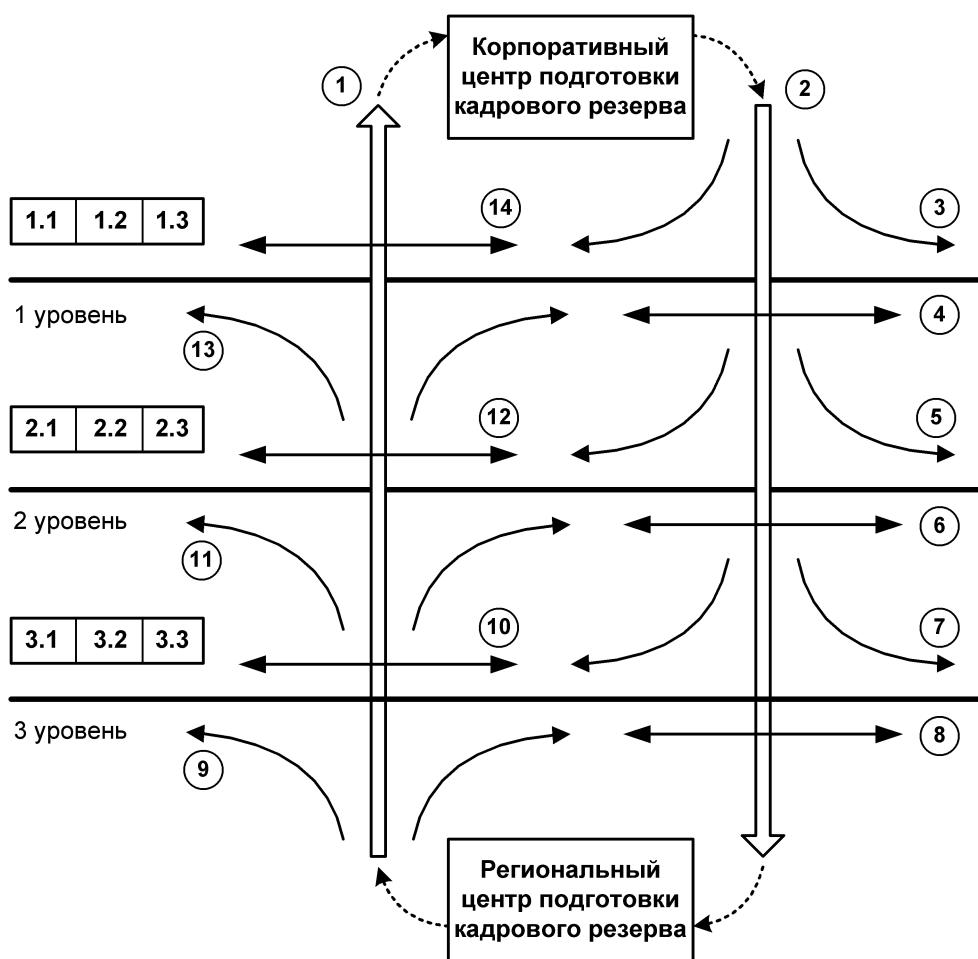


Рис. Схема формирования кадрового резерва

На основе представленной на рисунке схемы формирования кадрового резерва можно предложить классификацию информационных потоков в рамках системы управления человеческими ресурсами по следующим признакам:

- 1) по типу потоков: вертикальные, горизонтальные и диагональные;
- 2) по направлению: восходящие и нисходящие;
- 3) по содержанию: рекомендации (стрелки 2, 4, 6, 8), обучение (стрелки 9, 11, 13), контроль (стрелки 3, 5, 7) и предложения (стрелки 10, 12, 14);
- 4) по объекту воздействия: специалисты (блоки 1.1, 2.1, 3.1), менеджеры (блоки 1.2, 2.2, 3.2) и кадровый резерв (блоки 1.3, 2.3, 3.3).

Управление формированием кадрового резерва осуществляется в соответствии с корпоративной стратегией профессионального развития человеческих ресурсов, для координации процесса реализации которой создаются два специальных центра.

Корпоративный центр занимается разработкой стратегических программ внутреннего роста и профессионального развития, методических указаний по проведению обучения и контроля знаний, а также выработкой управленческих решений по повышению эффективности обучения на основе

агрегированных результатов оценки кадрового потенциала ВИНК и анализа предложений. Кроме того, данный центр осуществляет регламентацию организационно-экономических аспектов по созданию кадрового резерва, а также стимулированию персонала к профессиональному развитию.

Региональный центр отвечает непосредственно за разработку материалов для обучения, заданий для контроля полученных знаний, ситуаций для тестирования уровня квалификации сотрудников, которые должны соответствовать требованиям корпоративной политики в сфере развития кадрового потенциала. Также данный центр выполняет функции первичного анализа результатов оценки профессионализма сотрудников рассматриваемого предприятия, а также их агрегирования для передачи на верхний уровень.

Таким образом, можно сделать вывод, что одной из основных составляющих эффективного функционирования и прогрессивного развития ВИНК является формирование кадрового резерва, которое должно осуществляться путем разработки и реализации корпоративных программ, направленных на повышение профессионального уровня сотрудников и усиление их мотивации к обучению.

Литература

1. Карьера в нефтегазе // Oil Media Group [Электронный ресурс] // <http://www.oilcareer.ru/publ/16-1-0-269>
2. Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2002.

Инновационная стратегия развития и управления бизнес-инкубаторами

М.А. Лычковская

Необходимо сформировать инновационную стратегию как систему поиска, формулирования и развития доктрины, которая обеспечит долгосрочный успех в случае ее последовательной и полной реализации, стратегию, которая станет путеводителем к выбранным целям в хаосе будущего и неизвестного, не фокусируясь при этом на прошлом. Ключевым фактором будет принципиально новый шаг стратега, сумевшего, находясь на стыке между прошлым и будущим, сформировать стратегию принципиально новых возможностей на пути к выходу из кризиса.

Рассмотрен один из методов комплексного решения в регулировании инновационной деятельности – создание и управление бизнес-инкубаторами – только что созданными или молодыми предприятиями на начальной стадии. Подчеркнуто, что сегодня от стратегов ждут новых шагов для создания принципиально новых возможностей на пути к выходу из кризиса. Речь идет о стратегиях поиска, разработки и внедрения передовой техники и технологий в системе хаоса будущего и неизвестного.

Ключевые слова: инновационная экономика, бизнес-инкубатор, стратегическое мышление, инновационная инфраструктура, благосостояние населения, глобальная конкуренция, реализация инноваций, инновационная деятельность.

«Лучший способ предсказать будущее – это изобрести его». Аллан Кей

«Как только мы избавимся от традиционного мышления, мы сможем начать создавать будущее». Джеймс Бернард

Развитие глобализации требует нового, гораздо более высокого уровня управляемости общественными процессами. И достижение этого уровня возможно при умении думать и прогнозировать стратегически. Это значит уметь исследовать, анализировать и творить, действуя нешаблонно, последовательно с проявлением настойчивости и упорства. Стратегический мыслитель, прежде всего, стремится четко понять индивидуальный характер каждого элемента ситуации и затем использует весь потенциал человеческого разума, чтобы реинтегрировать эти элементы наиболее выгодным для себя образом.

Стратегическое мышление – это чрезвычайно мощное оружие, лазерный луч, который, если дать ему свободу, сотрет все границы и сформирует единое экономическое пространство, где люди смогут создавать новое, свободно конкурировать и потреблять лучшее из того, что производится в мире [1].

Необходимо сформировать инновационную стратегию как систему поиска, формулирования и развития доктрины, которая обеспечит долгосрочный успех в случае ее последовательной и полной реализации, стратегию, которая станет путеводителем к выбранным целям в хаосе будущего и неизвестного, не фокусируясь при этом на прошлом. Ключевым фактором будет

принципиально новый шаг стратега, сумевшего, находясь на стыке между прошлым и будущим, сформировать стратегию принципиально новых возможностей на пути к выходу из кризиса.

При определении аспектов стратегии регулирования инновационных процессов важным моментом является выявление сущности инноваций. Под инновацией понимается нововведение, которое означает результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм.

Одним из методов комплексного решения в регулировании инновационной деятельности в современных условиях является создание и управление бизнес-инкубаторами.

Бизнес-инкубаторы являются инструментом регионального содействия развитию экономики, направленным на эффективную поддержку только что созданных или молодых предприятий на начальной стадии.

Умение мыслить стратегически, находясь в поиске принципиально новых возможностей, на стыке между прошлым и будущим, где фактор непредсказуемости является одним из основополагающих на пути к реализации успешной инновационной стратегии, – является основополагающим аспектом в развитии инновационной деятельности. «Ничто не длится вечно», – пишет В.Л. Квант, именно поэтому при внедрении инновационных идей необходимо учитывать актуальность и возможность применения стратегии, открывающей обширный горизонт ее реализации [2].

Создание инновационной экономики является стратегическим направлением развития нашей страны. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2012 года и дальнейшую перспективу определяют важнейшие направления государственной политики в области развития науки и технологий, цель, задачи и пути их реализации, а также систему экономических мер, стимулирующих научную и научно-техническую деятельность.

Побудительным механизмом развития инноваций чаще всего является рыночная конкуренция. Производители и потребители в процессе использования устаревшей техники и технологии получают дифференциальный убыток, в результате чего они вынуждены сокращать издержки производства на основе инноваций. Предпринимательские фирмы, первыми освоившие эффективные инновации, имеют возможность снижать издержки производства и, соответственно, стоимость реализуемых товаров.

Кеничи Омае в своей книге «The mind of the strategist» описывает этот механизм в виде стратегического треугольника, включающего основных игроков: саму компанию, клиентов (потребителей) и конкурентов. Процесс применения глубокого стратегического ума, способного принять во внимание все стороны стратегического треугольника и найти нешаблонные идеи, являет суть успешной стратегии. Это умение – своевременно дать потребителям то, что они на самом деле хотят, и сделать это необходимо лучшим обра-

зом, чем это делают конкуренты. Таким образом, выживаемости фирм в конкурентной борьбе способствует инновационная деятельность. Стоит отметить, что именно творческий элемент, присутствующий в этих нововведени-ях, настойчивость и воля создавшего их разума делают эти инновационные стратегии в высшей степени конкурентоспособными.

Стратегические инновационные программы основаны на соответствующих инновационных стратегиях объединения фирмы или корпорации. Речь идет о стратегиях поиска, разработки и внедрения передовой техники и технологий в системе хаоса будущего и неизвестного. Инновационная инфраструктура предопределяет темпы (скорость) развития экономики страны и рост благосостояния ее населения. Опыт развитых стран мира подтверждает, что в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке неизбежно выигрывает тот, кто имеет развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, кто владеет наиболее эффективным механизмом инновационной деятельности.

Для успешной реализации региональной инновационной политики по формированию инновационной экономики должен быть выполнен комплекс научных и организационно-технических мероприятий, основными из которых являются:

- разработка стратегии развития инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры в регионе с определением долговременных стратегических целей и средств их достижения в рамках формирования инновационной экономики;
- разработка программы инновационного развития региона, которая должна быть адресным документом, указывающим по ресурсам, исполнителям и срокам совокупность мероприятий, направленных на достижение целей инновационного развития;
- организация практической деятельности органов местного и регионального управления по реализации и принятию соответствующих нормативных актов регионального значения, а также по осуществлению ими организационного и информационного обеспечения данной программы.

Результатами реализации применения стратегического мышления в инновационной деятельности в регионах должно стать достижение высокого уровня экономического развития, а также повышение качества жизни населения, которое станет возможным при постоянном развитии производства на основе научноемких инновационных технологий.

Процессы нововведений многообразны и различны по своему характеру проявления, следовательно, формы их организации, масштабы и способы воздействия на инновационную деятельность также отличаются многообразием. Ни одна страна мира, включая Россию, не сможет добиться ведущей роли на международной арене без внедрения инновационных процессов и развития научного потенциала страны. Для изменения ситуации необходимо

максимально быстро развивать малое предпринимательство, а также стоит отметить важность регулирования инновационной деятельности государством, создающим благоприятный экономический климат для осуществления инновационных процессов.

Литература

1. *Kenichi O.* The mind of the strategist – The art of Japanese business // Library of Congress Cataloging in Publication Data, 1982.
2. *Kvint V.L.* The Global emerging market:strategic management and economics // Library of Congress Cataloging in Publication Data, 2009.

ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА ЛИЧНОСТИ И НРАВСТВЕННОСТЬ

Когерентность права и нравственности в философско-правовой системе Е.Н. Трубецкого

Т.Ф. Сулейманов

Рассмотрены трактовки понятий «право» и «нравственность» в трудах Е.Н. Трубецкого – мыслителя и правоведа середины XIX – начала XX вв. Подчеркнуто, что учёный пытался определить право через свободу поведения личности, что его подход к пониманию права импонирует своей ориентированностью на права личности, на такой максимум ее внешней свободы, который обеспечивал бы активную деятельность личности и в то же время не позволял бы ей причинять вред другим людям.

Ключевые слова: Е.Н. Трубецкой, трактовка права, свобода поведения личности, что такое право, признаки права, понимание права Трубецким, права личности, внешняя свобода, суть права, всеобщий закон добра, исторический подход к праву.

«Задача, которая поставлена перед нами, – не только политическая. Это – в высшей степени глубокая и сложная культурная и вместе нравственная задача. Для разрешения ее недостаточно одной политической мудрости: нужен тонкий душевный такт, нужна целая духовная атмосфера... В создании этой атмосферы и заключается главнейшая культурная задача современной России» (Е.Н. Трубецкой) [6].

Евгений Николаевич Трубецкой (1863–1920) – философ, правовед, религиозный и общественный деятель. Современный исследователь его жизни и творчества таким представляет портрет этого видного деятеля: «Князь по рождению, юрист по образованию, объективный идеалист по мировоззрению и религиозный философ по духу, он вместе с братом С.Н. Трубецким достойно продолжил оригинальное философско-религиозное учение В.С. Соловьева и оказал заметное влияние на Н.А. Бердяева, С.Н. Булгакова, П.А. Флоренского и других русских философов XX в., находившихся в оппозиции к марксизму» [1, с. 372–373].

Трубецкой окончил юридический факультет Московского университета (1885). Получил степень магистра философии за исследование «Религиозно-общественный идеал западного христианства в V веке. Мироустроение Блаженного Августина» (Москва, 1892) и степень доктора философии за исследование «Религиозно-общественный идеал западного христианства в XI веке. Мироустроение папы Георгия XII и публицистов – его современников» (Киев, 1897). Преподавал в должности приват-доцента в Демидовском юридическом лицее в Ярославле (1886–1897), в должности профессора в Киевском (1897–1905) и Московском (1905–1917) университетах, заняв в последнем кафедру философии после смерти своего брата. Занимался также общественно-политической деятельностью: был одним из видных членов кадет-

ской партии с момента ее основания в октябре 1905 г., был членом Государственного совета (1916–1917) и участником церковного собора 1917–1918 гг. После революции занял активные антибольшевистские позиции, в период Гражданской войны находился при Добровольческой армии.

Плодовитый писатель и одаренный стилист, Трубецкой написал более 20 книг и брошюр и большое число статей на темы религии, философии, юриспруденции, политики.

Системное изложение правовых взглядов Е.Н. Трубецкого дано в двух учебных пособиях: «Энциклопедии права» и «Истории правовых учений» (1907). Они являются единственными работами, в которых наиболее полно и последовательно отражены правовые воззрения Е.Н. Трубецкого, его оригинальная трактовка кардинальных вопросов философии права, сущности и назначения права в обществе [1, 2, 3, 4].

Е.Н. Трубецкой начинает излагать свои правовые взгляды с обоснования методологических принципов, которые, по его мнению, позволяют ему обстоятельно аргументировать свою позицию. Прежде всего, он предлагает общее понятие права, что было обусловлено придерживаемым им принципом – идти от ясных и разделяемых всеми положений к дискутируемым, но необходимым для поиска истины. Трубецкой определяет право как внешнюю свободу, предоставленную и ограниченную нормой права. В самом общем и полном смысле это определение излагается следующим образом: «Право есть совокупность норм, с одной стороны, предоставляющих, а с другой стороны, ограничивающих внешнюю свободу лиц в их взаимных отношениях» [5, с. 257].

Е.Н. Трубецкой также полагал необходимым относить к признакам, свойствам, характеризующим сущность права, те из них, без которых право утрачивает свою специфику, превращается в нечто иное, не правовое. В одних определениях права его существенным признаком считается то, что оно является созданием государства или пользуется его признанием (но мы видели, указывает Трубецкой, что право может существовать и помимо государства, что оно предшествует государству и обуславливает его собою); в других – признается авторитет (но и он несуществен, ибо право обуславливает всякий авторитет). Другие определения считают существенными признаками понятия права принуждение, силу, интерес, осуществление мира, нравственное содержание правовых норм и т.д. Но и эти признаки не являются определяющими, считает Трубецкой.

Существенными признаками каждого данного понятия могут признаваться только те, с уничтожением которых уничтожается само понятие, считает религиозный философ. Поэтому Трубецкой настаивает на своем определении права, существенным признаком которого является внешняя свобода – «отсутствие внешней свободы, есть синоним бесправия; лицо, лишенное внешней свободы есть лицо вполне бесправное; стало быть, внешняя свобода является необходимым, существенным признаком права» [6, с. 389].

В своих действиях человек полностью свободен: он может сознательно выбирать тот или иной вариант поведения (внутренняя свобода) и действовать вовне, преследовать и осуществлять какие-либо цели (внешняя свобода). Однако внешняя свобода не может быть безграничной. В противном случае в обществе возникает угроза анархии и беспорядка. Трубецкой пишет: «В самом деле, уважение к внешней свободе ближнего требуется не только правом, но и нравственностью: есть множество нравственных норм, которые ограничивают произвол одних лиц во имя внешней свободы других; так нравственные нормы воспрещают красть, убивать, наносить ближним побои, следовательно, они, подобно нормам правовым, ограждают внешнюю свободу лица против насилий и всяких вообще проявлений чужого произвола. Отсюда, по-видимому, можно заключить, что данное нами определение права не заключает в себе тех признаков, на которых можно было бы отличить нормы правовые от норм нравственных» [6, с. 390].

Для того чтобы во взаимоотношениях людей не происходили эксцессы, общество создает правила поведения, которые, с одной стороны, ограждают свободу человека, а с другой – предоставляют ему права. Поэтому право в понимании Трубецкого представляет собой совокупность норм, с одной стороны, предоставляющих, а с другой стороны, ограничивающих внешнюю свободу лиц в их взаимных отношениях. Праву имманентно присущи два элемента: личный и общественный, следовательно, право есть: 1) объективный порядок, регулирующий отношения людей в обществе; 2) субъективный порядок, заключающий в себе индивидуальные права, признаваемые и предоставляемые юридическими нормами, при отсутствии которых также не может быть права – «норма, кладущая предел произволу, или, что тоже, ограничивающая внешнюю свободу одних лиц во имя внешней свободы других лиц, также является существенным признаком права» [6, с. 390].

Названные и некоторые другие позитивные положения, сформулированные Е.Н. Трубецким, позволили дать обстоятельную критику основным определениям права, разработанным виднейшими представителями зарубежной и российской правовой мысли XVIII – начала XX вв: Иерингом, Савиньи, Гроцием, Руссо, Шопенгауэром, Л.И. Петражицким, Н.М. Коркуновым. Гуго Гроций и последователи его идей, в частности, не считались ни с окружавшей их исторической действительностью, ни вообще с историей: законы права коренятся в самой природе разума, а потому имеют такое же вечное, незыблемое значение, как и сам разум, а действительность имела право на существование лишь постольку, поскольку она вытекала из требований разума. «Между тем, как теоретики, вроде Руссо, рассматривали все современное им и предшествовавшее законодательство, как проявление человеческого неразумия, эгоизма и произвола, – продолжает Трубецкой, – ... Савиньи восстает против всяких попыток вывести a priori из человеческого разума такой кодекс права, который был бы годен для всех времен и для всех народов» [6, с. 413]. На критике Е.Н. Трубецким взглядов Шопенгауэра и Соловьева мы остановимся несколько позже. Сейчас же отметим следующее.

Рассмотренные Е.Н. Трубецким трактовки понимания права можно разбить на три больших направления: 1) определения, в которых право сводится к государству, «общему убеждению» или «общей воле»; 2) определение права, рассматривающее его как часть нравственности; 3) определение, данное представителями исторической и естественной школами права. Отсутствует лишь оценка гегелевской концепции права и близкое по духу марксистское понимание права, что можно считать существенным пробелом обзора «Истории правовых учений».

Обоснованно и справедливо Е.Н. Трубецкой критиковал определения права, в которых существенные и необходимые признаки данного явления связывались с государством, государственным принуждением либо пониманием права как «общего убеждения» или «общей воли». «Никакое “государство” и никакая власть, – утверждал Е.Н. Трубецкой как представитель естественного-правового направления, – не есть первоначальный источник права, ибо всякое государство точно так же, как и всякая власть, обусловлено правом». Симптоматично, что все подобные определения долгое время признавались господствующими в советской юридической литературе и не утратили своего значения по настоящее время, оставаясь под надежной защитой представителей так называемого «узкого» понимания права. Именно для них право – это совокупность правил поведения, выражавших волю народа, той или иной его части, установленных государством и охраняемых им от нарушения. В частности, это отмечает А.В. Корнев, указывая на позицию С.С. Алексеева, который был многие годы явным сторонником нормативно-позитивного истолкования права и внезапно решил принять сторону ранее критиковавшихся им адептов естественно-правовой либеральной школы (В.А. Туманова, В.С. Нерсесянца, Л.С. Мамута, В.Д. Зорькина), когда это стало выгодным с политico-идеологической точки зрения [7, с. 97].

Определения права через «общие убеждения», «общую волю», «принуждения» или «силу», по мнению Е.Н. Трубецкого, лишь по форме отличаются от определений права через государство, его правотворческую деятельность. Ибо все такие признаки при их обстоятельном анализе неизбежно приводят к начальному базовому понятию, где право равно праву. Соответственно было бы наивным пытаться искать среди этих определений признаки подлинного права.

Аналогичный вывод сделал Е.Н. Трубецкой, критически рассмотрев попытки Шопенгауэра и В.С. Соловьева определить право в качестве низшей ступени, части нравственности.

Согласно взглядам А. Шопенгауэра, право представляет собой низший предел нравственности и выражается в обязанности каждого не вредить другому («Никому не вреди, но всем, насколько можешь, помогай»). В формуле содержится две части: первая, несущая негативно-категорический оттенок, относится к области права; вторая, несущая положительный элемент, составляет высшее требование нравственности, выходит за пределы права и состав-

ляет внутренний закон, который должен господствовать в человеческом сердце. Разделяя подобный взгляд, В.С. Соловьев понимал право как низший обязательный для всех минимум нравственности – требование не причинять никому вреда, не нарушать внешнего порядка общежития [8, с. 31–32].

Е.Н. Трубецкой прямо пишет об этом: «Во множестве исследований и учебников, трактующих о существе права, одно из существенных отличий права и нравственности выражается в следующей формуле: нравственность есть закон внутренний, право – закон внешний; нравственность регулирует не только внешнее поведение, но и внутреннее настроение; напротив, право регулирует исключительно внешнее поведение, только внешнюю сферу человеческих действий – для него безразлично, из какого настроения происходят эти действия» [8, с. 31–32].

Трубецкой приводит следующие возражения против таких утверждений. Различие между правом и нравственностью, отмечает он, выражено здесь не совсем точно: поскольку внешнее поведение обусловливается внутренним настроением, последнее далеко не безразлично для права. В частности, в уголовном праве, продолжает Трубецкой, прямо принимаются во внимание внутренние побуждения, мотивы, вызвавшие то или иное преступное деяние. Для права далеко не безразлично, совершено ли преступление с заранее обдуманным намерением или под влиянием внезапного раздражения, действовал ли преступник в полном сознании или же он вследствие психического расстройства или умственной незрелости не сознавал значения своих поступков; уголовное право принимает во внимание не только внешнее поведение преступника, но и степень злой воли, обусловившей это поведение [6, с. 392].

Из этого Трубецкой делает вывод, что внутреннее настроение, мотивы, вызывающие те или иные действия, не составляют содержания права. Содержание права сводится к определенной сфере внешней свободы, которая может быть ограничена или пресечена определенными действиями.

В самом деле, человек, только замысливший преступление, но ничего не сделавший для осуществления своего замысла, осуждается нравственностью, но он вовсе не является нарушителем права. Злой умысел, не выражавшийся в конкретных злых действиях, не карается уголовным кодексом.

Из всего вышеуказанного умозаключения Е.Н. Трубецкой выводит свое видение различия права и нравственности: «Содержанием права является исключительно внешняя свобода лица. Содержанием нравственности является добро, или благо, причем требования добра могут касаться как сферы внутренних, так и внешних проявлений нашей свободы, как действий лица, так и его настроения. В область права входят все вообще требования, которые ее представляют и ограничивают, независимо от того, нравственны или безнравственны эти нормы, служат или не служат они целям добра. В область нравственности входят вообще все правила или нормы, предписывающие осуществлять добро, независимо от того, имеют или не имеют эти предписа-

ния правовое значение, касаются ли они внешней сферы действий или только внутренней сферы настроения лица» [6, с. 392].

Трубецкой в своей критике понимания права А. Шопенгауэром и В.С. Соловьевым как минимума нравственности приводит следующие аргументы:

- существуют правовые нормы, которые не только не представляют минимума нравственности, но вообще являются безнравственными, например, феодальное право первой ночи, крепостное право, законодательство, устанавливающее смертную казнь, пытки, и т.д.;
- существует множество таких нравственных требований, которые не имеют правового значения, например, некоторые христианские заповеди, «принцип воздающей справедливости» («око за око», «зуб за зуб») и т.д.

В итоге Е.Н. Трубецкой пришел к выводу, что право не может определяться как минимум, часть нравственности: «Нравственность и право в их взаимных отношениях могут быть сравнены с двумя пересекающимися окружностями: у них есть, с одной стороны, общая сфера – сфера пересечения, в которой их предписания совпадают, и вместе с тем – две отдельные области, в коих их требования частью не сходятся между собою, частью даже прямо противоречат друг другу» [6, с. 393–394].

«Е.Н. Трубецкой, бесспорно, прав в своей критике подхода к праву как части нравственности, – отмечает современный исследователь. – Однако его критика является неполной и неглубокой. Дело вовсе не в том, что реальное право может быть и безнравственным. В конце концов оно может быть таким по своему внешнему проявлению и совсем иным по своей сути, которое в силу тех или иных причин не может проявлять себя в полной мере в реальной жизни. Главный же вопрос видится в том, почему право является таковым» [6, с. 393–394].

Недостаточно конструктивной, хотя и во многом справедливой оказалась оценка Е.Н. Трубецкого естественной и исторической школы права. Рассмотрев взгляды представителей этих школ на сущность права, Трубецкой дает свое понимание этого явления. Он задается вопросом: «Существует ли естественное право или нет другого права, кроме права положительного, и если естественное право существует, то каково его отношение к эволюции права?» Трубецкой критически относится к такому пониманию права, которое опирается на утверждение, что право обусловливается тем или другим внешним авторитетом. «Мы видели, – утверждает он, – что право вообще не может быть сведено к внешнему авторитету, потому что, в свою очередь, всякий авторитет поконится на праве, следовательно, представляется не более как видом права» [6, с. 413].

В русле воззрений Л.И. Петражицкого на право Трубецкой утверждает, что право – прежде всего явление психическое. Первоначальным источником права всегда и везде является наше сознание, поэтому сила и действительность всякого позитивного права обусловливаются теми неписанными правовыми нормами, которые обитают в глубине нашего сознания, его внутренни-

ми явлениями. Всякий внешний авторитет может иметь силу лишь до тех пор, пока люди убеждены в необходимости ему подчиняться. Веление государственной власти, равно как и веления обычая могут иметь значение и силу права только до тех пор, пока в обществе есть убеждение в необходимости подчиняться власти, пока обычай служит выражением убеждения.

Право для Е.Н. Трубецкого ценно постольку, поскольку оно через законодателя ценит человеческую личность, ее достоинство: «Человеческая личность для нас и есть та безусловная ценность, которая сообщает обязательное значение и силу всем внутренним правовым велениям нашего сознания. Все те права, которые мы признаем, в конце концов покоятся на первоначальном, безусловном праве человеческой личности, которое для нас само по себе ценно, само по себе обязательно» [6, с. 414]. Позитивное право для личности действует постольку, поскольку люди убеждены в необходимости ему подчиняться. Доказательством этому служат революции, которые сокрушительной силой разрушают все прежде действовавшее право: «Во всех революциях оказывается один и тот же факт: положительное право теряет значение права, когда оно перестает быть предметом убеждения той или другой общественной среды» [6, с. 414].

Таким образом, полагает Е.Н. Трубецкой, последнее основание обязанности позитивного права есть такое право, которое составляет вместе с тем и внутренний закон нашего разума, или, что тоже, – естественное право. Последнее Трубецкой отождествляет с нравственностью, а точнее с такой этической категорией, как правда. «Нетрудно убедиться в том, – утверждает он, – что предписания естественного права по содержанию своему суть вместе с тем и предписания нравственные. Естественное право – то же, что правда: оно обнимает в себе всю совокупность тех нравственных требований, в силу которых мы подчиняемся или не подчиняемся тому или другому внешнему правовому авторитету: оно заключает в себе всю совокупность тех нравственных норм, в коих всякий авторитет, всякая человеческая власть и всякое позитивное право вообще находят в себе оправдание или осуждение. Лежащая в основе всякого правопорядка обязанность личности подчинять свои цели целям общественным есть, несомненно, обязанность нравственная; и соответствующее этой обязанности право общества господствовать над личностью есть, без всякого сомнения, право нравственное по существу» [6, с. 415].

Считая, что естественное право не является совокупностью каких-то вечных и неизменных правил, которые следует неукоснительно проводить в системе действующего позитивного права, Е.Н. Трубецкой все же неизменным и вечным в естественном праве считает лишь закон добра. «Естественное право ... предписывает, чтобы каждое отдельное лицо пользовалось внешней свободой в тех пределах, в каких это требуется добром» [6, с. 417].

В качестве солидарности с Е.Н. Трубецким можно высказать следующее. Добро само по себе не однозначно. Если оно посягает на более высокое – свободу, то оно таит в себе зло.

Там, где добро становится самодовлеющим, оно перерастает в гипердобро, оно уничтожает свободу, уничтожает творчество. Как только добрый человек водружается на пьедестал, он сразу же из «добрых побуждений» уничтожает в себе свободного человека. Добро, «увлекаясь с самим собой, пытается подчинить себе свободу. В этом случае оно превращается в форму идеологии, в декларированные, но не действующие принципы, оно становится насилием над человеком, переходит в его самонасилие. Н.А. Бердяев писал: «Рабство добра есть зло, и свобода зла может быть большим добром, чем добро принудительное» [2, с. 67].

Наличие отдельных гениальных предвосхищений сущности права позволяет отнести Е.Н. Трубецкого к оригинальным мыслителям середины XIX – начала XX в. Поэтому есть смысл полностью воспроизвести те положения современного исследователя жизни и творчества Е.Н. Трубецкого, в которых высоко оценивается оригинальная трактовка права философа и правоведа: «Во-первых, обращает внимание попытка определить право через свободу поведения личности. Именно такой поход в настоящее время признается наиболее перспективным при разрешении кризиса, в котором пребывает российское, да и зарубежное правоведение, так и не сумевшее до конца определиться с кардинальным вопросом о том, что же такое право, каковы его сущностные признаки. Понятно, что понимание права, предложенное Е.Н. Трубецким, не может быть воспринято современным правоведением, но, тем не менее, оно не может не учитываться в процессе дальнейшего поиска сущности и закономерностей развития права.

Во-вторых, подход к пониманию права, предложенный Е.Н. Трубецким, импонирует своей ориентированностью на права личности, на такой максимум ее внешней свободы, который обеспечивал бы активную деятельность личности и в то же время не позволял бы ей причинять вред другим людям. Права личности, ее свобода для Е.Н. Трубецкого суть самого права, и как только оно закрепляет иные ценности, чем личность, то неизбежно терпит крушение.

В-третьих, понимание права, даваемое Е.Н. Трубецким, выделяется последовательным гуманизмом, своей направленностью творить благо для других. Дело не только в том, что у Е.Н. Трубецкого право имеет своим законом всеобщий закон добра. Главное же видится в том, что добро является единственным разумным началом, которое вносит в жизнь какой-то смысл, приобщает ее к вечному и неизменному.

В-четвертых, следует отметить последовательное и аргументированное обоснование Е.Н. Трубецким исторического подхода к праву, его зависимости от конкретных условий места и времени. Конечно, автор в силу ограниченности философских позиций не смог провести и раскрыть этот принцип в своей работе, но теоретическое обоснование историзма в праве заслуживает самого пристального взгляда» [1, с. 379–380].

Литература

1. *Сырых В.М.* Евгений Николаевич Трубецкой // История русской правовой мысли. Биографии, документы, публикации. – М., 1998.
2. *Филонова Л.Г.* Князь Евгений Николаевич Трубецкой // В кн.: Русские философы (конец XIX – середина XX вв.): Антология. Вып. 2 / Сост. С.Б. Неволин, Л.Г. Филонова. – М., 1994.
3. Русская философия / Малый энциклопедический словарь. – М., 1995.
4. *Зеньковский В.В.* История русской философии / Т. 2. Ч. 2. – Л., 1991.
5. Хрестоматия по истории политических и правовых учений России (XIX – начало XX в.). – Уфа, 1993.
6. *Трубецкой Е.Н.* Лекции по энциклопедии права // История русской правовой мысли.
7. *Корнеев А.В.* К вопросу о правопонимании в дореволюционной России // Государство и право. – 1998. – № 5.
8. *Валицкий А.* Нравственность и право в теориях русских либералов конца XIX – начала XX века // Вопросы философии. – 1991. – № 8.

Ole Hasselbalch

In 2010, I lectured on Danish legal tradition vs. the EU. I stressed that Danish society is based upon the principle that law-making should take place according to the wishes of the people crystallized either by the citizens themselves by way of agreements or by custom and practice or by Parliament. Other pillars of Danish society is the incorrupt Government/public administration that administers the body of laws made on this basis and a reliable court-system to apply existing law in case of concrete disputes. I said that the EU poses a threat to this: the EU represents a huge number of inhabitants and EU-law is based upon the legal tradition of Central Europe. The distance between the “floor and the ceiling” has increased considerably on the EU-level. This gives rise to risks that policy-making at the EU-level is not based upon the same proximity to the problems of the common man as law-making on the Danish scene. Therefore there is a risk that the European politicians are tempted to involve EU in subjects that are more interesting to them than to ordinary people, to get lost in details which are comprehensible to them but uninteresting to others and to demonstrative resolution-making instead of sticking to the most urgent needs. Another problem is that the EU sets up substantial ideals for the Europeans to abide by and does not limit itself to secure basic rights of the individual. Finally, the European Court of Justice itself admits that it creates new laws to a degree quite different from what a Danish judge does - its adjudications are “dynamic”, meaning that court-practice might deviate over time from what has been blue-stamped by the EU-legislator.

These problems have been further stressed by the economic crisis and the following collapse of illusions: the EU and the introduction of the EU legislative methods were insufficient to meet the needs of societies under economic pressure. No alarm signals came in due time – on the contrary to some degree the ability to hear such signals was neutralized.

So far EU law has not affected the key principles in ordinary law on public administration and law of contracts in the Member States. But in some countries constitutional law has including Denmark been stretched to the very limits. In addition, a virtual tsunami of EU-legislation on all sorts of special matters has been staged – environmental law, labour law, competition law etc. etc. In fact most Acts that are nowadays passed in the Danish Parliament are based not upon independent consideration and decision-making by the MPs themselves but on decisions taken by the EU. This EU-legislation is normally detailed to a degree which seems to put rule-making itself in the center and not the substantial needs behind the rules – EU rule-making in itself has been turned into some sort of art. Moreover the extreme “detailization” fits very poorly into traditional Danish legislative technique. Even experienced lawyers are often unable to handle EU-based law in a meaningful way.

In other words: in numerous areas, the Danish Parliament is not responsible for the legal state of affairs any more. Instead, responsibility has vanished - disappeared into the EU administrative and law-making system where only few can be held responsible for anything. Nothing substantial in the tsunami of EU-directives, decisions etc. prevented the economic disaster from happening – no one in the EU even foresaw the crisis before it materialized. So people ask themselves: what then is the good of all this?

On the basic level, not only Greece but other EU-countries too are now facing a state bankruptcy. Legislation on banking and credit-giving has not lived up to the needs of an over-heated economy based not upon productivity, but rather on empty values of real estate. The open borders resulting from the EU Schengen-agreement have proved to be a honey nest for criminals and vagrants of all sorts to fill their pocket by cross-border activities which the police cannot control. In addition an overwhelming immigration from Africa and the Middle East – which until recently has even been supported in numerous ways by the EU - has overburdened the health-security system, the public pension system, the public schools and the resources of the police.

Therefore, there is a growing feeling among ordinary Danish citizens that the political course of the last decades has not been a success and that the present legislation does not meet the needs of society. The economic crisis has added to this feeling, causing a widespread dissatisfaction with the present state of affairs. Mistrust of authorities has - again - penetrated the public mind.

However, as usual the Danes are patient and “waiting to see”. They are mentally moderate and don’t express in blunt words what they mean. Political change therefore usually happens slowly and the silent revolutions of the minds triggering such change often explode suddenly without showing themselves coming to the surface beforehand. This also applies in the present situation: people speak of the insufficiencies but don’t react accordingly on the political level. Instead, they “vote by their feet” – for instance by making private insurance arrangements, by extracting their kids from the public schools and paying private education instead, by moving away from areas where immigrants have settled down, etc. etc.

Alongside, Parliament slowly has been forced to change its course. In order to stay in government - or gain governmental power – since the 2001-election, it has been generally accepted by top-brass politicians that you must admit publicly that the immigration policy of the Eighties and Nineties was a failure. After the economic crisis, the same politicians admit that legislation on banking and credit giving has been insufficient. Respect of the EU has also declined even at the official level – resulting recently in a parliament-decision supported by all the big parties that border-control should be reintroduced. This in spite of a lot of howling from the EU, from the usual EU-supporters and neighboring countries and even in spite of what some say are the mandatory rules of the Schengen agreement. Also a strong current has appeared in the public, which might sooner or later force the

politicians to ignore claims from the EU to abide by EU-regulations and rulings of The European Court of Justice that are not in harmony with the Danish Constitution and more sensible legal tradition. A couple of prominent law professors have formally suggested to take such a step – a few years ago it would have been unthinkable even to suggest that there is a gap between the EU-legal system and the Danish Constitution.

What could lawyers learn from this?

Well, first of all they should learn that proper law making is not a sort of play – something which could be performed according to discretion or any rules which fit somebody's political ideas, personal taste or inclinations. Thus, law-making should never disregard the constitutional ideas upon which a modern legal system has been based due to hard-won experience of previous generations on what it takes to make a society run smoothly, effectively and to the benefit of its citizens. Moreover, lawyers could learn that political "glittering generalities" and slogans cannot replace the basic constitutional rules which form the mechanism through which the needs of real life and down-to-earth needs of ordinary people have hitherto been channeled and transformed into formal legislation.

In consequence, in countries where the "rule of law" in principle applies as a basic tool for running society instead of political or religious ideologies, lawyers should also learn that their task is not to help politicians to build upon illusions. On the contrary: they should *never* assist in creating law based upon ideas which do not mirror the *actual* needs of society and the basic constitutional principles of how new law should be created. Instead it is their obligation to keep a firm hold on the realities and the demands of proper law-making, which have formed the basis of the success of democratic societies up till now.

ANNOTATIONS

A possible model of socio-economic development of Russia for the period up to 2020/2030 years

Zhuravleva G.

The article describes the basics of perspective model of socio-economic development of Russia. In the formation of the model chosen path of innovative development and system modernization of the economy. Defining vector of socio-economic development of the world and Russia is the quality of life. The author gives a variant of the basic mechanism for the implementation of a new, alternative model for the future of the Russian economy before 2020/2030 years.: Balance (interaction) state of the market (business) and civil society.

Keywords: socio-economic development of Russia, Russian model of development, the model 2020/2030, the modernization.

The development of investment strategies in the formation and development of human capital

Rogowa A.

The author examined the role of human resources in the formation of an innovative economy in Russia, described the features of strategic human resource management of industrial enterprises, a system of investment strategies in the formation and development of human capital, as well as shows their connection with the competitive strategies of enterprise management.

Keywords: strategic investment management, human capital, competitive strategies.

On the necessity of accounting in the "Concept-2020" national interests of new Russia

Yuriev V.

The formation of national interests is the determining factor in the system of basic priorities of economic development, social background and institutional mechanisms for statehood. In connection with this the author comprehensively

considered the main goal-setting, the understanding of which is necessary in the preparation of the concept (and strategy) of the socio-economic development of Russia in the long term. It is emphasized that a clear statement of the fundamental objectives of the development of our country, the essence of which in modern terms - the state independence, protection of territory, people's welfare, the preservation and development of cultural, spiritual and moral values that will identify priorities in the political, social, technological and economic spheres.

Keywords: Concept 2020, the national interests of Russia, Russia's economic interests, national interests, national security, state, regional conflicts, economical, economism, the state independence.

The evolutionary approach to economic research activities of transnational corporations

Sapuntsov A.

The author analyzed the prerequisites of transnational corporations and their foreign activities of the various stages of development of the world economy. He revealed conceptual points of the modern approach to the definition and classification of transnational corporations. These provisions are applied in the evolutionary study of the companies for the period from VII cent. to the present. Evolutionary research method allowed us to determine the set of factors that determine the motives for the implementation of direct investment abroad, and to identify the sequence of changing the dominant factors and formulate the genesis of transnational corporations. He gave the drawbacks of the modern interpretation of the company as a transnational and proposals for improving such classification.

Keywords: multinational corporation, foreign direct investment, the East India Company, the factors of trans-nationalization of business, overseas expansion, the economy of the organization, economic history, the global economy.

Mathematical methods of risk management of Steel Company

Belozersky A. Gavrylenko N. Ivanova I.

The authors analyzed the risk of the development process in the enterprise, identified its main stages. A mathematical model of risk management, which takes into account the possibility of development of control measures aimed at various stages of development risk.

Keywords: risk, risk factors, sources of risk, risk management techniques, mathematical models.

Development of the network method of intellectual evaluation of innovative potential of enterprises of metal industry

Gavrylenko N. Kuksin R. Baguzova O.

Peculiarities of Russian metal industry, are analyzed in current approaches to the evaluation of the innovation potential of an industrial enterprise, proposed the use of growing pyramidal networks for the diagnosis of innovation, as well as it is shown the system of performance evaluation of the innovation capacity of metalworking companies.

Keywords: metal-working enterprises, evaluation of innovative capacity, growing pyramidal networks.

Multiagent approach to forecasting the dynamics of the telecommunications services market

Guimarow V.

The theoretical and practical problems are associated with the prediction of the telecommunications services market - one of the most dynamic and important for the innovative development of the Russian economy. The mathematical models and tools, used to develop appropriate predictions, (trends in global and local markets, the life cycle of goods and services, etc.) are encouraged to integrate the analysis of the point and the structural similarity of trajectories of development to improve the reliability of the results. The author gives the classification of the stages of development of the regional markets of telecommunications services within the multi-agent model, which allows to increase the effectiveness and efficiency of decision-making.

Keywords: information and communication technology, telecommunications market, decision support systems, forecasting, classification analysis, fuzzy logic, the path of development, point similarity, structural similarity, multi-agent model, the stages of market development.

Classical and institutional model of household behavior in the modern economy

Zhuravleva G.

The author reviewed and analyzed by the least-studied economic entity - a household. It is noted that the study of households is becoming increasingly important due to the transfer of several countries, including Russia, to form a new market system. It is proved that today the household does not play a passive role in the economy and a key position among the subjects of the market economy, it is a sociological, economic and institutional phenomenon.

Keywords: household, the theory of the household, the subject of a market economy.

The design of the structure of a business plan for the construction of a nuclear power plant

Gavrylenko N. Tyukaev D.

The features of the structure and development of the business plan of the investment project in the nuclear power industry are given. The authors substantiated the importance of further investment in the industry with economic and ecological point of view, the prospects for the country's transition to an innovative way of development. Disclosure of sections of the business plan, are the major risks that must be considered when it grounded. They noted the strategic importance of the industry of Russia, which has extensive experience in the construction and operation of nuclear power plants, as well as solutions to energy problems of the world economy.

Keywords: nuclear power, nuclear energy technology, energy crisis, environmental standards, innovation, technology export, project investment, business plan, the life cycle of nuclear power plants, the project risks.

Collection business: problems and prospects

Kordysheva E.

The actual problems: how collection activities in Russia are regulated by the relevant provisions of the civil law, as far as it needs more attention from the law

enforcement agencies in the timely suppression of unlawful acts. The following conclusions are made: a special law is necessary on the activities to recover overdue debts (debt collection); it is necessary to make amendments to the Russia Law "On Protection of Consumers' Rights and Federal Law" On banks and banking activity ", or the adoption of a new law to protect the rights of citizens of the borrowing containing some of the guarantees of the rights of debtors from illegal encroachments collection agencies.

Keywords: collection business, collection activities, recovery of arrears, the rights and responsibilities of collectors, guarantees debtors, consumer protection, protection of the rights of citizens borrowers, illegal encroachment of banks, the Association for the Development of the collection business.

Optimization of the production as a factor of competitiveness

Orlova M.

The problem of running a successful business in today's environment is given. She emphasized that at present more companies appeared that make part of their activities outside of their company. The definitions of these types of businesses, as a "virtual enterprise", "outsourcing", "shell organization." The author made the estimation of the role of marketing in the development of business schemes.

Keywords: optimization of production, competitiveness, virtual enterprise, outsourcing, shell organization, rigid specialization, optimization of production, marketing.

The scheme of the formation of personnel reserve vertically integrated oil companies

Dolgov V.

The author examined the role of strategic human resource management in the development of a vertically integrated oil company, proposed the basic principles of the system of reserve personnel, and developed a three-level scheme for the formation of personnel reserve indicating the flow of information aimed at the implementation of the corporate strategy of development of professional capacity of staff integration association.

Keywords: human resources, talent pool is a vertically integrated oil company.

Innovation strategy of the development and management of business incubators**Lychkovskaya M.**

It is necessary to form an innovative strategy as a search engine, the formulation and development of the doctrine, which will provide long-term success in the case of coherent and comprehensive implementation strategy, which will be a guide to selected targets in the chaos of the future and the unknown, without focusing, at the same time on the past. A key factor will be the brand new step strategist who managed at the junction between the past and the future, form a strategy fundamentally new features on the way out of the crisis.

The author considered one of the methods of integrated solutions in the management of innovation - the creation and management of business incubators - the newly created and young companies at an early stage. She emphasized that today from strategists are waiting for new steps to create a fundamentally new opportunities on the road to recovery. It's about search strategies, development and introduction of advanced equipment and technology in the chaos of the future and the unknown.

Keywords: innovative economy, business incubator, strategic thinking, innovation infrastructure, welfare, global competition, the implementation of innovation, innovation.

Coherence of law and morality in the philosophical and legal system of E. Trubetskoy**Sulejmanov T.**

The author considered interpretation of the terms "right" and "morality" in the works of E. Trubetskoy - philosopher and jurist of the mid XIX - early XX centuries. It is emphasized that the scientist was trying to determine the right through the freedom of an individual's behavior that his approach to understanding the law imposes its orientation on the rights of the individual, for the maximum of its external freedom that would ensure the active personality and at the same time would allow it to harm others people.

Keywords: E. Troubetskoy, the interpretation of law, freedom of individual behavior that is usually a sign of law, understanding of Trubetskoy's rights, the rights of the individual, external freedom, the essence of law, the universal law of the good, the historical approach to the right.

New pages in history of state and law

Hasselbalch O.

The author stressed that Danish society is based upon the principle that law-making should take place according to the wishes of the people crystallized either by the citizens themselves by way of agreements or by custom and practice or by Parliament.

Keywords: a reliable court-system, by custom and practice, the legal tradition of Central Europe, to get lost in details, a degree quite different from what a Danish judge does, under economic pressure

Сведения об авторах

Журавлева Галина Петровна	д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, научный руководитель факультета экономики и управления МИЭП galinaguravleva@rambler.ru
Рогова Анна Александровна	аспирант ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет» baguzova_ov@mail.ru
Юрьев Владислав Михайлович	д-р экон. наук, профессор, ректор Тамбовского государственного университета им. Державина Г.Р. Nmo1@miepvuz.ru
Сапунцов Андрей Леонидович	канд. экон. наук, доцент кафедры макроэкономики Государственного университета управления, доцент кафедры финансов и кредита МИЭП (Москва) andrew@sapuntsov.ru
Белозерский Andrey Yuryevich	канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры логистики и экономической информатики, РХТУ им. Д.И. Менделеева ivanova_iv@list.ru
Гавриленко Николай Иванович	д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга МИЭП nig53@yandex.ru
Иванова Ирина Владимировна	кафедра менеджмента и информационных технологий в экономике, филиал МЭИ в г. Смоленске, аспирант ivanova_iv@list.ru
Куксин Роман Петрович	аспирант филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске baguzova_ov@mail.ru
Багузова Ольга Валентиновна	аспирантка филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске baguzova_ov@mail.ru

Гимаров Владимир Владимирович	канд. экон. наук, доцент, филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске ira-sfmei@rambler.ru
Тюкаев Дмитрий Алексеевич	канд. экон. наук, докторант кафедры логистики и экономической информатики ФГБОУ ВПО «Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева» baguzova_ov@mail.ru
Кордышева Елена Вячеславовна	старший преподаватель кафедры гражданско-правовых и государственно-правовых дисциплин СФ МИЭП г. Новокузнецк sf-miep@mail.ru
Орлова Мария Викторовна	аспирант кафедры Финансов и Отраслевой Экономики Российской академии государственной службы при Президенте РФ (РАГС) manyaba@bk.ru
Долгов Владислав Александрович	аспирант филиала ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске baguzova_ov@mail.ru
Лычковская Марина Александровна	канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории общеэкономического факультета Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова Nmo1@miepvuz.ru
Сулейманов Тимур Фуатович	канд. филос. наук, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин филиала МИЭП (Белорецк, Республика Башкортостан) belorezk@miepvuz.ru
Hasselbalch Ole	Prof. Dr., Centre for International Business Law, Aarhus School of Business, Aarhus University, Denmark oseledetsmaloros@mail.ru – Шульга

Условия публикации

В журнале публикуются научные статьи, результаты прикладных исследований, учебно-методические материалы для преподавателей и студентов, библиографические обзоры, рецензии, информационные сообщения о конференциях и других научных мероприятиях. Рукописи принимаются к рассмотрению только при их строгом соответствии профилю издания.

На момент предоставления рукописи в редакцию статья не должна быть опубликована в других печатных изданиях.

Каждый материал, поступивший в редакцию, обязательно проходит процедуру рецензирования. В качестве рецензентов выступают члены редакционного совета, редакционной коллегии журнала, внешние эксперты. Рукописи, получившие положительные рецензии, обсуждаются на заседании редакционной коллегии, которая выносит окончательное решение о возможности публикации. О решении редакционной коллегии редакция информирует автора. Автору не принятой к публикации статьи по его запросу редакция направляет мотивированный отказ.

Материалы аспирантов и молодых ученых публикуются на безвозмездной основе.

После публикации каждый автор получает один бесплатный экземпляр журнала.

Объем статьи не должен превышать 30 000 печатных знаков с пробелами (включая список использованной литературы), объем библиографических обзоров и рецензий – 10 000 печатных знаков с пробелами.

Автор несет ответственность за достоверность информации, точность фактического материала (цифр, цитат, имен собственных, географических названий), использование данных, не предназначенных для открытой печати.

Список использованной литературы оформляется в соответствии с действующим стандартом и строится по алфавитному принципу: в первую очередь литература на русском языке (при этом важнейшие нормативные правовые акты и нормативные документы выносятся в начало), затем на иностранном. В тексте библиографические ссылки приводятся в квадратных скобках с указанием номера источника в списке литературы и номера страницы, например: [5, с. 93].

Все сведения, заимствованные из литературных и иных источников, а также цитаты, необходимо подтверждать ссылками.

Таблицы и иллюстрации должны быть озаглавлены, пронумерованы. Использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется, поскольку журнал печатается в одну краску.

К тексту статьи необходимо приложить:

➤ *сведения обо всех авторах (ФИО (полностью), ученая степень и ученое звание, должность и место работы, контактный телефон и e-mail);*

- *аннотацию на русском и английском языках* (объемом не более 850 печатных знаков с пробелами);
- *перечень ключевых слов на русском и английском языках* (5–15 понятий);
- *список использованной литературы* (оформленный в соответствии с действующим стандартом);
- *сопроводительное письмо*;
- *рецензию специалиста* в данной области исследования с указанием ученой степени и координат рецензента (для преподавателей и научных сотрудников) либо *рекомендацию научного руководителя* (для аспирантов, соискателей, студентов).

Рукописи принимаются в электронном виде по адресу: *vestnik@miervuz.ru* Тексты в печатном варианте принимаются только при наличии электронного аналога.

Онлайн-версия журнала доступна на сайте ООО «Научная электронная библиотека»: <http://www.elibrary.ru>

**Вестник
Международного института
экономики и права**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-43108 от 20 декабря 2010 г.

Адрес редакции:
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1
Тел. (факс) (495) 781-06-53
<http://www.miep.ru>, МИЭП.РФ
e-mail vestnik@miepvuz.ru

Подписано в печать 20.12.11. Формат 70×100/16.

Усл. печ. л. 7,2. Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии
Международного института
экономики и права:
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1