

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ  
УКРАИНЫ И РОССИИ  
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ  
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Коллективная монография*

Под ред. д.э.н., проф. И.А. Дмитриева,  
к.э.н., доц. Д.А. Горового

Харьков  
2012

УДК 334.330.3

ББК 65

П178

*Рекомендовано к изданию решением ученого совета  
Харьковского национального автомобильно-дорожного университета  
(протокол №5 от 29.12.2011 г.)*

*Рекомендовано к изданию решением ученого совета экономического факультета  
Научно-исследовательского университета «Белгородский государственный университет»  
(протокол №4 от 20.12.2011 г.)*

#### *Рецензенты*

**Горелов Дмитрий Александрович** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятия (Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет);

**Шемася Людмила Григорьевна** – доктор экономических наук, профессор, зав. отделом макроэкономического планирования (Академия финансового управления, г. Киев)

**Мельник Виктор Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой финансов и банковского дела (Европейский университет, г. Киев)

**Проблемы развития предприятий Украины и России на современном этапе мировой экономики** / под ред. д-ра, проф. И.А. Дмитриева и к.и.н. доц. Д.А. Горелова. – Х.: ХНАДУ, ФООП Павлов, 2012. – 400 с.

ISBN 978-966-303-425-6

В монографии исследуется широкий спектр актуальных экономических проблем развития предприятий Украины и России на современном этапе мировой экономики. Основное внимание уделяется общеэкономическим проблемам современного этапа развития экономики, проблемам развития современных предприятий, международным вопросам сотрудничества предприятий Украины и России, а также проблемам развития регионов Украины и России.

Рекомендовано для научных и практических работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей высших учебных заведений.

У монографії досліджується широкий спектр актуальних економічних проблем розвитку підприємств України та Росії на сучасному етапі світової економіки. Основну увагу приділяють загальноекономічним проблемам сучасного етапу розвитку економіки, проблемам розвитку сучасних підприємств, міжнародним питанням співробітництва підприємств України та Росії, а також проблемам розвитку регіонів України та Росії.

Рекомендовано для наукових і практичних робітників, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

УДК 334.330.3

ББК 65

ISBN 978-966-303-425-6

© ХНАДУ, НИУ «БелГУ», 2012

© Коллектив авторов, 2012

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	6
------------------	---

### **1. ОБЩЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

1.1. Институциональные проблемы экономического роста в условиях трансформации.....	7
1.2. Прогнозное обоснование инвестиционных решений в условиях риска.....	22
1.3. Методические основы оценки рисков в инновационно-инвестиционных проектах.....	40
1.4. Эконометрическая модель (B,S)-рынка и ее применение для оценки стоимости опционов.....	54
1.5. Особенности осуществления бюджетного процесса в концепции менеджмента на основе всеобщего качества .....	71
1.6. Управление развитием бизнеса на основе создания проектного офиса.....	84
1.7. Информационное обеспечение процесса бизнес-планирования.....	96

### **2. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

2.1. Теоретические аспекты управления стратегическим развитием предприятия как элемента бизнеса .....	108
2.2. Нормативно-правовой механизм регулирования платежного оборота субъектов хозяйствования в Украине.....	122
2.3. Влияние капитализации на формирование потенциала предприятия.....	132
2.4. Виртуальный капитал как особое достижение современного предприятия.....	144
2.5. Внедрение аутсорсинга маркетинга на предприятии.....	162
2.6. Методические основы выявления потенциального метода рейдерского захвата предприятия.....	169
2.7. Стратегическое управление развитием дорожно-строительного предприятия.....	187

### **3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОПРОСЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ И РОССИИ**

3.1 Инновационная составляющая развития глобальной экономики.....	203
3.2 Правовая культура во внешнеэкономической деятельности.....	211
3.3 Глобализация металлургической промышленности Украины в условиях энтропии .....	223
3.4 Развитие международной экономической интеграции России со странами ближнего зарубежья в рамках СНГ.....	235
3.5 Бенчмаркинг внешнеэкономических связей России и Украины со странами MECA.....	248
3.6 Становление учения о международном частном праве в правовой доктрине России дореволюционного периода. ....	269

### **4. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ И РОССИИ**

4.1. Стратегические аспекты формирования инвестиционной политики региона.....	279
4.2. Целевые региональные программы по повышению экологической безопасности автомобильного транспорта .....	290
4.3. Формирование методологических принципов государственного управления сбалансированным (социо-эколого-экономическим) развитием территориально урбанистических систем.....	304
4.4. Стимулирование внешнеэкономической деятельности как ориентир стратегического развития региона (на примере Белгородской области).....	317
4.5. Жилищные накопительные кооперативы на региональных рынках недвижимости.....	331
4.6. Мониторинг конкурентоспособности регионов Центрального федерального округа РФ.....	345

4.7. Особенности социально-экономического развития моногородов Центрально-Черноземного района России.....	361
4.8. Основные направления регулирования занятости и безработицы в Белгородской области.....	376
4.9. Современное состояние и перспективы развития туристического бизнеса в Украине и Донецкой области.....	387
Сведения об авторах.....	397

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемые читатели!

Никто не будет отрицать, что современное состояние мировой экономики оказывает значительное влияние на развитие предприятий – и всемирный экономический кризис может значительно повлиять и на крупный многоотраслевой холдинг, и на малое частное предприятие. Но, не смотря на заверения многих ученых о единообразии проблем предприятий всего мира и единых методах их решения, оказывается, что единого уникального рецепта не существует, что и подтверждает совместная научная работа ученых Украины и России. результатом которой является данная коллективная монография.

Отправной точкой в ее создании явилось подписание в июне 2011 договора о сотрудничестве между факультетом управления и бизнеса Харьковского национального автомобильно-дорожного университета и экономическим факультетом Научно-исследовательского университета «Белгородский государственный университет».

Между нашими городами всего лишь 67 км. Это много или мало? Вроде бы один час езды на машине. Но – это уже разные государства – Украина и Россия. И за 20 лет нашей раздельной истории, оказалось, что, несмотря на огромное количество общих родственников и знакомых, вопросы решения общих экономических проблем мы видим по-разному. Иногда мы видим разные причины, иногда ждем другие последствия. То есть выяснилось, что наши экономические школы пошли по разному пути. Это и явилось причиной создания единой монографии, где каждая сторона могла бы сказать о наболевших для нее проблемах и предложить свои пути их решения. Постепенно круг желающих принять участие в научной работе вырос и мы пригласили к сотрудничеству наших коллег из Воронежа (Россия), Донецка и Сум (Украина).

Результат этого труда сейчас перед Вами и Вам судить, насколько теперь различаются проблемы развития предприятий Украины и России на современном этапе мировой экономики, и какие проблемы остались общими. Но наша дискуссия не закрыта, она только начинается, и, надеемся, это только первая наша совместная проба пера. В июне 2012 года в Украине нас ожидает еще один фактор влияния на экономику страны в целом и деятельность каждого предприятия – проведение финальной части чемпионата Европы по футболу Евро 2012. А что на это скажут россияне? Так что, продолжение следует...

# 1. ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

## 1.1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ

Последние два десятилетия в профессиональной экономической среде и в литературе по экономической теории наблюдается повышенный интерес к институциональным объяснениям новых и старых экономических явлений, объяснение которых в рамках других сформировавшихся научных школ как будто не дает ожидаемых практических результатов.

Актуальность вышеназванного направления исследований обусловлена множеством факторов – прежде всего изменением качества самой экономики как на национальном так и на мировом уровне, и сложностью достижения основополагающих целей макроэкономической политики: стабильности, экономического роста (развития), благосостояния. Изменения в общественной и экономической жизни, происходившие на всем протяжении XX в., действительно породили множество мнений по поводу переопределения таких важных для любого экономического анализа категорий как общественный интерес, общественная собственность, государственное управление экономикой, субъекты и объекты макроэкономических изменений и др. Появились бесчисленные научные и ненаучные работы о роли государства в экономике, о государственной экономической политике, об институциональном несовершенстве переходной экономики и т.д. Количество накопившихся и вновь возникших и постоянно возникающих проблем в области управления экономикой со временем только множится. Остановимся на одной из них – проблеме экономического роста.

Теории и направления исследований. Вообще анализу проблемы экономического роста (развития) посвящено несколько основополагающих подходов, которые можно классифицировать согласно следующим магистральным направлениям экономической науки: кейнсианский (Р. Нурксе, Р. Пребиш), неоклассический (У. Льюис,

Р. Солоу, Р. Лукас), неинституциональный (Д. Норт), старый институциональный (Г. Мюрдаль, Т. Шульц, С. Кузнец), экономики благосостояния (А. Сен).

В моделях экономического развития кейнсианского типа (теориях «порочного круга нищеты», «большого скачка», «модели с двумя дефицитами») решается главная проблема – преодоления экономической отсталости страны посредством мобилизационной стратегии, сводимой по существу к замене внешних источников финансирования внутренними, импортозамещению, концентрации внутренних инвестиций для обеспечения высоких «прорывных») темпов роста. Неоклассический подход рассматривал экономическое развитие как преодоление отсталости вследствие дуалистичности экономики и существующим диспропорциям в межсекторных экономических связях. Совершенствование моделей происходило по линии включения фактора «технологии», «человеческого капитала», «рациональных ожиданий», оценок вклада образования, медицины, экологии в экономический рост и преодоление отсталости.

Нужно отметить, что оба описанных выше подхода касаются исключительно макроэкономических проблем развития и предлагают мероприятия макроэкономической политики в аспекте кредитно-денежной или фискальной политики, направленные на активизацию инвестиций, стимулирование внутреннего спроса, решение технико-экономических проблем, проведение структурных изменений, охватывающих национальное хозяйство в целом.

Однако неоклассические модели, в отличие от кейнсианского подхода, рассматривают задачу в структурном представлении, вводя двух или трехсекторную модель экономики и ставят задачу модернизации, перелива ресурсов из одного сектора в другой. Современные неоклассические модели развития учитывают технологию, человеческий капитал и связанные с ними институты, но включают их в качестве параметров в измененные производственные функции, которые использовались в модели Р. Солоу. Следует сказать, что применение моделей развития кейнсианского типа приводило, как известно, к увеличению внешнего долга и обострению проблемы дефицитов, а неоклассических рекомендаций – к росту инфляции и увеличению социальной напряженности.

Причина состоит в том, что модели этих двух типов не учитывали в полной мере качество институтов и закономерности их функционирования.

Экономический рост и институты. Ответ на вопрос о наличии связи между экономическими институтами и экономическим ростом был дан рядом исследователей, за что некоторые из них получили Нобелевские премии. Вывод, к которому пришла наука, сводится к тому, что между экономическим ростом и экономическими институтами есть связь, и связь эта является положительной. Это означает, что экономические институты более высокого качества способствуют повышению темпов экономического роста.

В своем докладе «Политические институты и экономический рост» президент Фонда "Институт экономического анализа" А.Н. Илларионов в Международном университете в Москве в 2006г. привел результаты исследований влияния политических институтов на экономический рост [4]. В числе изученных институтов: размер государства, верховенство закона, обеспечение исполнения контрактов, заключенных между экономическими субъектами, институт частной собственности, коррупция, качество бюрократии и пр. В докладе отмечается положительная связь между политическими институтами и экономическим ростом. Этот же вывод приведен в научной работе «Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой» авторов Л.М. Фрейнкмана, В.В. Дашкеева, М.Р. Муфтяхетдиновой [2]. Отмечается, что на длительном временном интервале роль институциональных факторов представляется решающей – без улучшения институтов рост оказывается нестабильным, т. е. начавшееся ускорение развития не удается сделать устойчивым. В этом, в частности, фундаментальная слабость модели роста в авторитарных и нерыночных системах. Последние вполне способны генерировать впечатляющий краткосрочный рост за счет внутренней мобилизации ресурсов, но, как правило, не в состоянии поддерживать этот темп на сколько-нибудь длительном отрезке времени.

Институты можно рассматривать, с одной стороны, как некий набор формальных и неформальных норм, степень соответствия которым непосредственно связана с уровнем социально-экономического развития конкретной страны. Иначе говоря, страны, достигшие лидирующих позиций в мировом развитии, такие как члены ОЭСР, как правило, отличаются высоким качеством институцио-

нальной среды. Для них характерны низкий уровень коррупции, высокая степень независимости судов, эффективные механизмы защиты частной собственности и т.д. Наличие эффективных институтов является общей характеристикой для стран с доходами свыше 10 000 долл. на душу по ППС. Высокоразвитые страны со слабо развитыми институтами – беспрецедентное явление в мировой истории экономического развития.

С другой стороны, институты можно рассматривать в широком смысле как набор механизмов и правил, обеспечивающих перераспределение ресурсов в экономике, привлечение новых инвестиций, подготовку трудовых ресурсов и формирующих системы стимулов для повышения эффективности в экономике.

Некоторое теоретическое объяснение проблем экономического роста, в духе неинституциональной традиции, в условиях трансформации дают Д. Норт и Р. Томас, выделившие в качестве основополагающих факторов роста технологию и законодательное оформление института прав собственности. Эффективная организация экономики влечет за собой такую работу всех институциональных структур, которая обеспечивает права собственности и задает стимулы реализации индивидуальных предпочтений, результатом чего становится сближение общественной и индивидуальной выгоды. Полученные ими выводы, касающиеся эффективности институциональной структуры и стимулов, можно отнести исключительно к объяснению начальной точки траектории экономического роста, отчасти к верному определению вектора этой траектории, но не самого роста, испытывающего разносторонние влияния и демонстрирующего различную динамику на разных исторических интервалах.

Важно отметить, что никакой отдельно взятый институт не может полностью определить характеристики экономического роста, поскольку, с одной стороны, он взаимосвязан и зависим от множества других институтов, а, с другой стороны, со временем происходит его изменение, которое отражается на показателях роста. Экономический рост идентифицируется по изменению определенных параметров, следовательно, чтобы говорить о том, что какой-то институт определяет рост, нужно установить влияние изменения данного института на изменение указанных параметров.

В. Полтерович в своей статье «Уроки реформ 1990-х годов» отмечает как ошибку № 2 утверждение, что «частная собственность

(почти) всегда лучше государственной» [8]. В конце 1980-х – начале 1990-х гг. много говорилось о волшебном «чувстве хозяина», которое после приватизации предприятия мгновенно превращает его из неэффективного в эффективное. В недавней работе Saul Estrin, Jan Hanousek, Evžen Kocenda, Jan Svejnar *Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies*, The World Bank, 2009, подведены результаты 35 исследований, посвященных сравнению эффективности приватизированных и государственных предприятий в переходных экономиках. Авторы пришли к выводам, что «...приватизация сама по себе не гарантирует улучшения функционирования, по крайней мере, в кратко- и среднесрочных периодах»... «эффект приватизации предприятий отечественными собственниками ... был положительным в странах Восточной Европы; он был нулевым или даже отрицательным в России и остальных странах СНГ».

В качестве примера абсолютизации какого-то института можно также отметить отношение к «рынку». Именно расчет российских реформаторов на всеобъемлющие возможности «саморегулирующегося рынка» (т.е. уклонение государства от решения реальных проблем институциональных преобразований) в значительной мере обусловили резкое снижение потока средств, необходимых для поддержания нормального функционирования социальной, политической, семейной и культурной сфер общества, и падения эффективности использования экономических ресурсов, перераспределение имущественных прав в пользу узких социальных групп, ориентированных не на производство, а на присвоение национального богатства.

Общим местом большей части работ, посвященных экономическому росту в переходной экономике России, является довольно бессистемное, выявление и описание проблем, которые не всегда связаны с действительными политико-экономическими противоречиями.

Увлечение «институциональными» формулировками без соответствующего методологического инструментария может привести, в свою очередь, к дискредитации экономического анализа, поскольку эклектическое заимствование объяснений из различных научных направлений есть прямой путь к разрушению научной системы и, как следствие, к разрушению логики частных теоретических построений и практических выводов. В то же время представители западной экономической мысли, как это ни парадоксально, при всех критических замечаниях к трудам классиков политической экономии, и сегодня

продолжают использовать политико-экономическую методологию в академических и исследовательских целях. Несмотря на обилие изысканий в этой области, в экономической теории остаются все еще недостаточно проработанными методологические основы организационного и экономического взаимодействия различных социальных групп, особенно в условиях непрерывного реформирования государства. Более того, такая специальная область анализа, как институциональная организация экономики, из-за неоднозначности трактовки и применения ключевого понятия «институт» также испытывает потребность в определении собственных категориальных соотношений, объясняющих логику целенаправленных и стихийных изменений, создающих те или иные условия и предпосылки для экономического роста.

Проблема целенаправленного изменения экономической системы вообще и условий экономического роста в частности есть проблема управления. Помимо цели, объекта и субъекта важным конституирующим элементом управления является его механизм – система правил поведения на множестве заданных ограничений. Применительно к обществу функции таких регуляторов выполняют социальные институты. Институты и институты, согласно институциональной школе (I. Веблен; У. Митчелл; Р. Коуз), есть рациональные формы и границы деятельности людей. Различные сочетания этих форм и границ способны влиять на эффективность общественного производства. Принципиально невозможно установить в обществе раз и навсегда желаемое оптимальное институциональное состояние, определить характер, меры и способы координации взаимодействия участников общественного производства в процессе его развития.

Поэтому задача достижения экономического роста в трансформирующейся экономике не может быть решена без учета особенностей исходной институциональной платформы и осмысления и выработки программы институционального развития.

Трансформация и изменения. Одной из важнейших задач современной экономической теории является изучение особого – переходного - состояния экономики, или трансформационного процесса. Переходная экономика характеризует состояние развития не столько самой системы, сколько правил ее трансформации, т.е. правил перехода от одной системы общественных производственных отношений к другой, постольку такие особые состояния объекта должны отра-

жаться особенной теорией, выражающей наиболее общие черты подобных процессов. Поэтому данный подход в наибольшей мере может соответствовать целям и задачам теоретического осмысления проблем экономического роста в условиях экономической трансформации, а по сути дела, предшествовать ему.

Институциональное и экономическое развитие эволюционно связаны между собой. Экономические изменения, прежде всего, характеризуются введением новых правил и норм, которые формально приобретают вид правовых актов и законов. Эти правила подвигают экономических агентов вырабатывать новые модели поведения, которые характерны для конкретного исторического периода, когда осознанно реализуется политика экономических изменений, подразумевающая смену базовых социальных институтов и отношений. Таким образом, развитие социальных институтов составляет качественное ядро долгосрочного экономического роста и существо хозяйственного развития в широком смысле. При этом крайне необходимо учитывать условие, когда институты преднамеренно или непреднамеренно теряют свое качественное содержание. В конце концов, именно в этом заключена природа отсталости хозяйственного развития многих народов, а темп роста к этому не имеет никакого отношения или оно весьма невелико.

В процессе «перехода к рынку» в российском обществе произошли множественные институциональные изменения, по сути дела это были даже не изменения, а полная замена одного институционального устройства экономики на другое. Мы сознательно не распространяем эту замену на общественное устройство в целом. Переход этот происходил, конечно, не без определенного плана, но в значительной мере стихийно. В процессе осмысления промежуточных итогов и результатов (а прошедшие двадцать лет реформ позволяют подвести некоторые итоги) выяснилось, что получилось все не совсем так, как было задумано, что на пути изменений возникают препятствия, которые не были предвидены на старте трансформаций.

Очень продуктивной и интересной на наш взгляд является разработка идеи «институциональных ловушек» - неэффективных устойчивых норм поведения. «Институциональные ловушки» воспроизводятся эффектами координации, сопряжения, культурной инерции. Для преодоления ловушки требуется увеличить транзакционные издержки неэффективной нормы, чтобы произошел отказ следовать

ей, либо нужно уменьшить транзакционные издержки альтернативной нормы и трансформационные издержки перехода от одной нормы к другой. Иными словами, преодоление институциональной ловушки требует довольно высоких затрат. Следовательно, если выводить борьбу с институциональными ловушками на уровень макроэкономической политики, то, какие бы мероприятия ни предлагались, ясно одно – они требуют больших затрат. В связи с этим абсолютно открытым остается вопрос: не приведет ли преодоление одной институциональной ловушки (или нескольких) к новым ловушкам, не возникнет ли эффект «шока предложения» вследствие увеличения общих затрат?

В рамках этого направления делается предположение о том, что ускорение роста, системный кризис, изменения культурных параметров общества могут при определенных обстоятельствах разрушать «институциональные ловушки». С позиций разбираемого теоретического подхода открыто провозглашается, что «институциональная ловушка» есть неэффективное равновесие, причем разные ловушки могут быть взаимосвязаны. В качестве иллюстрации обычно приводится пример с бартером и коррупцией. В частности, академик РАН В.М. Полтерович, следуя неинституциональному подходу Гари Беккера, утверждает, что наказание (например, штрафы), а также кризис, могут быть инструментами выхода из «институциональной ловушки». Однако как же можно говорить о взаимосвязанности ловушек, но предлагать дифференциальные методы борьбы с ними? В таком случае возникает острая проблема – не приведут ли вводимые мероприятия к углублению старых и возникновению новых ловушек?

Очень большой блок исследований в контексте изучения трансформационных процессов посвящен вопросам импорта институтов. За прошедшее столетие неоднократно предпринимались попытки трансплантации институтов развитых стран в развивающиеся экономики, но лишь в ограниченном числе случаев они оказались успешными. Так, в трудах Берковица и др. анализировался опыт модернизации правовых систем на примере 39 стран. Авторы признают итоги реформирования удовлетворительными лишь в 6 случаях и отмечают, что главным фактором успеха институционального импорта являлась возможность адаптации вводимых норм к местным условиям и исторически сформировавшимся традициям, среди которых особое место занимает сложившаяся практика правоприменения.

Также следует отметить широкий спектр научных работ в области анализа институтов на микроуровне, которые безусловно оказывают влияние на экономический рост посредством влияния на успешность деятельности предприятий, эффективность рынков и т.д.

Анализ результатов исследований в области взаимосвязи экономического роста и институтов в условиях трансформации позволяет прийти некоторым выводам.

Если в первой половине 90-х годов, необходимость укрепления рыночных институтов рассматривалась чаще всего в достаточно узких рамках, то в последние годы, институциональным факторам отводится центральная роль в объяснении успешного осуществления рыночной трансформации. Многими учеными и практиками наблюдается, что результативность различных мер экономической политики, включая приватизацию, сокращение субсидий и поощрение конкуренции, во многом зависит от качества институциональной среды, в которой проводится эта экономическая политика.

Прежде чем переходить к вопросам стимулирования и обеспечения устойчивого экономического роста, необходимо всесторонне разобраться с процессом трансформации: что задумывалось, что было предпринято, на какой исходной социально-экономической и институциональной платформе, что получилось хорошо, что не получилось вовсе, а что уже устарело, не успев реализовать заложенный потенциал.

Несмотря на прогресс в исследовании процессов экономического роста и достижение достаточно широкого консенсуса в отношении определяющей роли институтов, формирование универсальных «институциональных рецептов» роста, например, списка приоритетных для модернизации институтов, крайне затруднительно. В академической среде продолжается интенсивная дискуссия по многим частным вопросам, включая конкретные механизмы институционального воздействия: эффективные стратегии институциональных реформ, учитывающие местные условия конкретных стран; условия, делающие импорт институтов эффективным; и т.п. Современные институциональные исследования не предлагают (и видимо, не скоро смогут предложить) какие-то универсальные рецепты по масштабному ускорению институциональных реформ. Многие вопросы, по-видимому, всегда будут требовать тщательных поправок на уникальность местных условий. Более того, какие-то моменты институциональных ре-

форм, особенно политико-экономический аспект проблемы, требуют гораздо лучшего понимания общей институциональной динамики. Вместе с тем следует обратить внимание на сделанные следующие общие выводы в отношении стратегии институциональных преобразований.

– В большинстве случаев нет необходимости в универсальной и всеохватывающей реформе институтов. Стратегия реформ должна быть сконцентрирована на ограниченном наборе ключевых институциональных ограничений.

– Одних и тех же целей можно добиться с помощью различных институциональных решений. Импорт институтов следует балансировать с их тщательной адаптацией к местным условиям.

– С учетом важности исходных условий и местных традиций, реформаторы должны быть готовы к институциональному экспериментированию, а также к корректировке своей политики на основе тщательного мониторинга и оценки фактических результатов проводимых реформ. Этим предъявляются весьма высокие требования к прозрачности и эффективности процесса принятия правительственных решений по стратегии и тактике реформ.

– Очень важно уделить адекватное внимание укреплению институтов, обеспечивающих устойчивость экономики к внешним шокам, таких как система социальной защиты и консультативные механизмы между правительством и основными социальными группами.

– Никакой отдельно взятый институт не может полностью определить характеристики экономического роста, поскольку, с одной стороны, он взаимосвязан и зависим от множества институтов, а, с другой стороны, со временем происходит его изменение, которое отражается на показателях роста. Экономический рост идентифицируется по изменению определенных параметров, следовательно, чтобы говорить о том, что какой-то институт определяет рост, нужно установить влияние изменения данного института на изменение указанных параметров.

В контексте ответа на извечный российский вопрос «Что делать?» наибольший интерес на наш взгляд вызывает исследование О. Бессоновой об «экономике раздатка». Представляется, что это наиболее правильный подход к пониманию проблем не только трансформации, но и в дальнейшем экономического роста – разобраться, на

какой институциональной основе были задуманы и осуществлены трансформации (рыночные реформы) в России. Очевидно, что в момент острой социально-экономической напряженности и начала рыночных реформ, в условиях абсолютной институциональной неграмотности власти (что, в общем, вполне понятно), ни ученые, ни политики не имели должного понимания достоинств институционального устройства советской экономики, и общества в целом. Вопрос этот не теряет своей актуальности и сейчас, когда уже накоплен значительный опыт трансформаций, когда уменьшилась яркость эмоциональной окраски (эйфории), и когда руководством страны объявлена новая цель – новой трансформации (модернизации). «Ошибки, которые делают развивающиеся страны, пытаясь модернизировать экономику, удивительно однотипны. Мы обречены повторять эти ошибки, пока не осознаем их природу и не извлечем соответствующие уроки. Самый главный из них: модернизация – это не одномоментный акт принятия «хороших законов», а построение последовательности промежуточных институтов, ведущих к желаемой цели», считает президент Новой экономической ассоциации (НЭА) академик РАН В. Полтерович.

Полигика модернизации – это конструирование и внедрение институциональной модели, соответствующей современным реалиям исторической эпохи. Процесс модернизации направлен на системное структурирование институциональной среды. В результате – современные формы базовых институтов подгоняются друг к другу на основе новой трудовой модели, опираются на технологическую базу нового поколения и поддерживаются эффективным хозяйственным механизмом. Но прежде, чем структурировать новое, наверное, логично иметь четкое представление об уже имеющейся конструкции. Центральным звеном предлагаемой О. Бессоновой идея является понимание: рынок и раздаток – это две базовые модели развития человечества, не существующие одна без другой и взаимодействующие по принципу «доминантность – компенсаторность» [1]. На архетипическом уровне, модель рынка – это отношения купли-продажи, частная собственность и прибыль как сигнальный институт. Модель раздатка включает отношения сдач-раздач, общественно-служебную собственность и административные жалобы в виде обратной связи. Если рынок обеспечивает хозяйственной системе динамизм и инновационность, то раздаток – стабильность и защищенность. Экономике раз-

ных стран развивались либо на доминанте рынка, либо на доминанте раздатка.

Реализация эволюционной программы России проходила на раздаточном архетипе. Это означает, что выживание российского суперэтноса в определенном географическом ареале обеспечивалось отношениями раздаточного типа, а рыночные механизмы являлись вспомогательными, проявляющими себя активно только в период трансформаций.

По мнению О. Бессоновой введение рыночных «правил игры» не отменило элементы советской раздаточной системы – нормативную базу, технические условия, штатные расписания, придавая гибридный характер экономике. Аналогичная ситуация складывалась и в конце XIX века. Рыночные реформы тогда, как и сейчас, привели к формированию модели не классического рынка, а квазирынка. Внешне присутствуют все атрибуты рыночного хозяйства: частная собственность, отношения купли-продажи, свободное ценообразование. Однако частные фирмы вырабатывают в массе своей не рыночно-ориентированные стратегии, а ведут борьбу за государственный ресурс и стремятся использовать «связи в правительстве для контроля над конкуренцией». Сформировались неэффективные, самозамкнутые финансовые схемы на базе оппортунистического поведения частных собственников и топ-менеджеров, стремящихся к максимальной личной выгоде, при этом чиновники федерального и регионального уровней имеют доходы в бизнес-структурах. Результатом квазирынка стало использование «народно-хозяйственных» объектов на износ в целях престижного потребления. Даже Президент Д. А. Медведев характеризует многих современных предпринимателей как «ничего не предпринимающих «предпринимателей» [6]. Они собираются до скончания века выжимать доходы из остатков советской промышленности и разбазаривать природные богатства, принадлежащие всем нам. Они не создают ничего нового, не хотят развития и боятся его».

Выделение двух архетипов, являющихся основой любой институциональной национальной конструкции, на наш взгляд, позволяет приобрести некоторую опору в дальнейших изысканиях по определению той институциональной конструкции (или институциональной структуры), которая бы положила начало так называемому институциональному планированию. Представляется, что пока еще исследования в этой области носят характер хаотичного поиска на основе

фундаментальных трудов классиков институционализма. Образно, направления исследований О. Бессоновой, можно было бы назвать возвращением к истокам. Особую ценность вышеназванного исследования представляет его опора на труды К. Поланьи. Процесс синтеза двух институциональных моделей К. Поланьи назвал Великой трансформацией. По существу, именно он является основоположником новой парадигмы [5].

В неоклассической экономической теории принято считать, будто рыночные принципы господствуют не только в экономике, но и во всех других сферах жизни общества. Однако К. Поланьи убедительно доказал, что даже в самой хозяйственной жизни рыночные принципы почти никогда не были господствующими. Отстаивая принцип включенности (embeddedness) экономики в социальную жизнь, К. Поланьи полемизировал с теми экономистами, с точки зрения которых, капитализм и рыночные отношения существовали даже в первобытных обществах. По мнению же К. Поланьи, напротив, идея саморегулирующегося рынка основывается на самой настоящей утопии. Подобный институт, с его точки зрения, не мог бы просуществовать сколько-нибудь долго, не разрушив при этом человеческую и природную субстанцию общества. Экономическая жизнь, согласно К. Поланьи, является подчиненным элементом более широкой социальной системы. Люди могут налаживать связи друг с другом в соответствии с тремя основными принципами – дарообмена, централизованного перераспределения и рынка. В первобытных обществах доминировал дарообмен, в раннеклассовых – перераспределение, в эпоху нового времени на первый план выходит рынок.

Для победы саморегулирующегося рынка надо, чтобы товарами стали труд, земля и деньги, а государство отказалось от вмешательства в экономику.

Автор «Великой трансформации» отмечал, что в Великобритании пропагандируемая последователями Адама Смита и Иеремии Бентама идея саморегулирующегося рынка как наилучшего порядка стала в конце XVIII в. буквально государственной идеологией. Однако лишь к 1830-м гг. удалось добиться создания свободного рынка труда, но уже в 1860-е гг. началось «коллективистское» контрдвижение. Таким образом, сознательно сконструированная чисто рыночная экономика просуществовала не более одного поколения, а затем экономическому либерализму пришлось «потесниться» в пользу стихий-

но наступающего регулирования. Причину этого К. Поланьи видел в главном противоречии рыночной системы: с одной стороны, данная система требует для ее эффективного функционирования наличия таких культурных нерыночных факторов как доверие, честность, усердие, трудолюбие, ответственность и т.д., с другой стороны, рыночная система разрушает эти культурные факторы, унаследованные от предшествующих социально-экономических систем, и способствует фрагментации общества и его нестабильности.

Переход от одного цикла развития общества к другому напрямую связан с изменениями в трудовых отношениях и технологических укладах. До Великой трансформации труд носил принудительный характер, основу которого последовательно составляли рабство, крепостное право и штатный найм. Ему соответствовала и форма устройства государства – авторитарная (монархическая) власть с опорой на класс собственников в рыночной цивилизации и на класс управленцев (номенклатуру) в раздаточной. Однако переход к четвертому циклу, связанному, в том числе, с внедрением информационных технологий, кардинально изменяет тип работника. Он должен самостоятельно принимать решения в рамках отведенных ему полномочий, зафиксированных в контракте. Контрактный труд и авторитаризм не совместимы из-за тех ограничений, которые накладываются на свободу и права личности. В тех странах, в которых начинает внедряться контрактная модель, независимо от того, какой у нее базовый архетип, видоизменяется цивилизационная форма. Они становятся, по Д. Норту, «контрактными государствами» [3].

В процессе перехода к новому циклу на Востоке родилась японская экономическая модель, а в настоящее время она проявляется в стратегиях Китая, Кореи, Сингапура. В частности, успехи китайской модели как раз основаны на интеграции новых рыночных механизмов в старую раздаточную систему, которая в результате коренным образом меняется и выходит на новый уровень развития. Запад, формируя в XX в. социальное государство, активно встраивал раздаток в рыночную систему, и этот пока еще не во всем эффективный синтез сыграл свою роль в разворачивании мирового финансового кризиса.

Успех институционального развития, на наш взгляд, возможен при условии глубокого изучения того, что представляло российское общество накануне рыночных реформ, как оно эволюционировало, какова система ценностей, сложившихся в обществе на основе раз-

датка – базовой институциональной платформе российской экономики. Как бы мы не называли институциональную платформу, на которой происходила трансформация российской экономики с последующей основной задачей экономического роста, очевидно одно, что наличие частной собственности, банковской системы, крупных корпораций и пр. не обеспечивает получения результатов рыночной экономики, которые известны нам по учебникам экономики. Так, например Д. Стиглиц, Лауреат Нобелевской премии по экономике отмечает: «...они (реформаторы) пытались избрать самый короткий путь к капитализму, создавая рыночную экономику без основополагающих институтов, а институты без основополагающей институциональной инфраструктуры. Но прежде чем создать рынок ценных бумаг, необходимо убедиться в том, что существуют реальные правила регулирования. Новые фирмы должны иметь возможность привлекать новый капитал, а это требует наличия банков, которые в действительности являются банками, а не тем типом учреждений, который был характерен для старого режима, или банками, просто предоставляющими кредиты правительству. Реальная и эффективная банковская система требует жесткого банковского регулирования. Новые фирмы должны иметь возможность покупать землю, а это требует создания рынка земли и системы регистрации прав собственности на земельные участки. Аналогичным образом, в советское время фермерам выдавали семена и удобрения для проведения сельскохозяйственных работ. Им не надо было беспокоиться о получении этих и других факторов производства (таких как тракторы) или о сбыте своей продукции. Однако в условиях рыночной экономики должны существовать рынки факторов производства и готовой продукции, для чего необходимы новые фирмы или предприятия. Важное значение имеют также социальные институты» [7].

Сверхзадача современности – обеспечить качественный анализ и синтез рыночных и раздаточных институтов, который создаст потенциал управляемого экономического роста. В этом суть четвертой модернизации России, а ее специфика, по сравнению с предыдущими, заключается лишь в либеральном режиме протекания.

#### *Литература:*

1. Бессонова О.Э. Образ будущего России и код цивилизационного развития / ИЭОПП СО РАН. - Новосибирск. 2007. – 123 с. – [Электронный ресурс] Код доступа: [http://razdatok.narod.ru/B\\_KOD2007.html](http://razdatok.narod.ru/B_KOD2007.html)

2. Фрейнкман Л. М., Дашкеев В. В., Муфтяхетдинова М. Р. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой – М.: ИЭПП, 2009. – 252 с.: ил. – (Научные труды / Ин-т экономики переход. периода; № 126).

3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / пер. с англ. А. Н. Нестеренко, пред. и науч. ред В.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997 – 630 с.

4. Илларионов А. Политические институты и экономический рост. – [Электронный ресурс] – Код доступа: [www.rvzkov.ru/ppt/PolitInst\\_EkRost\\_Belokurgha\\_260206.ppt](http://www.rvzkov.ru/ppt/PolitInst_EkRost_Belokurgha_260206.ppt)

5. Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени - М.: Издательство: Алетейя, 2002. – 320 с. – [Электронный ресурс] – Код доступа: [http://razdatok.narod.ru/magistr/Polanyi\\_Velikaya\\_transformaciya.rar](http://razdatok.narod.ru/magistr/Polanyi_Velikaya_transformaciya.rar)

6. Медведев Д.А. Россия, вперед! – [Электронный ресурс] – <http://www.kremlin.ru/news/5413>

7. Стиглиц Дж. Кто потерял Россию? // ЭКОВЕСТ. –2004. – вып. 4. №1. – С 4-37.

8. Полтерович В. Уроки реформ 1990-х годов – [Электронный ресурс] – Код доступа: <http://opes.ru/1351286.html>

## 1.2. ПРОГНОЗНОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА

1. Прогнозный образ в задачах обоснования инвестиционных решений

Прогнозирование, на наш взгляд, является одним из главных инструментов обоснования инвестиционных решений в условиях риска. Эта точка зрения принимается всеми без возражений. Однако в практике обоснования принимаемых решений не в полной мере реализуется данная точка зрения. Теоретические рекомендации и практические возможности, по сути, не приведены к общему знаменателю. Низкая надежность прогнозных оценок усиливает позицию тех, кто скептически настроен относительно прогнозных решений. Другими словами, необходимость, генерируемая теорией инвестиционных решений, не всегда поддерживается возможностями практической реализации. Это

означает, что есть проблема, при рассмотрении которой снова и снова ставится вопрос о совершенствовании методов экономического прогнозирования.

Основной развиваемого нами подхода является понятие прогнозного образа будущего, введенное в [1, 3]. В отличие от аксиоматического подхода, доминирующего в теории эффективного рынка, идея практической реализации прогнозного образа в задачах обоснования инвестиционных решений предполагает применение методов эконометрического моделирования. Эконометрический подход предусматривает тестирование результатов моделирования на адекватность моделируемому процессу, поэтому его применение для достижения тех целей, которые мы хотим достичь в своем исследовании, вполне обосновано.

Повышение адекватности эконометрических моделей прогнозирования достигается различными способами. К сожалению, большинство из этих способов ориентировано на повышение аппроксимационной, а не экстраполяционной точности прогнозных моделей. По сути, допускается та же самая методологическая ошибка, которая имеет место, например, в задаче построения оптимального портфеля ценных бумаг. Результаты, получаемые на историческом периоде, надеются получить и в перспективном периоде. Эти надежды никогда не сбываются, что порождает абсолютное недоверие к возможности практического применения прогнозных моделей.

Замена прогнозной траектории прогноznым образом будущего нацелена не на повышение экстраполяционной точности прогнозных моделей, а на предоставление новых возможностей для решения инвестиционных задач в условиях неопределенности. Понятие прогнозного образа, предусматривающее формирование всех возможных вариантов ожидаемого будущего с идентификацией вероятностного распределения их реальности переводит задачи из класса, решаемых в условиях неопределенности, в класс решаемых в условиях риска. Из сказанного не следует делать вывод о том, что решения в условиях риска получаются проще, чем решения в условиях неопределенности. Здесь имеется в виду, что и методы, и модели, которые нужно использовать в этом случае должны иметь специфику, ориентированную на управление рисками.

Из определения прогнозного образа можно сделать выводы относительно свойств, которыми должна обладать прогнозная модель.

Стремясь к адекватному отражению природы моделируемых процессов, заметим, что в их динамике наблюдаются эффекты непрерывного и дискретного изменения. Причем ни моменты времени, когда происходят скачки в значениях моделируемой переменной, ни размеры этих скачков неизвестны. Предполагается, что модель и процедура ее построения таковы, что позволяют идентифицировать и параметры непрерывной составляющей, и дискретные эффекты в самом процессе построения модели. Ниже будут описаны детали этой идентификации.

Отражение непрерывных изменений и дискретных эффектов, как нетрудно понять, можно получить с помощью дискретно-непрерывной модели, в которой как минимум две составляющих

$$y_t = \varphi(t, y_{t-1}, \mathbf{a}) + d(x) + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где  $y_t$  – значение прогнозируемого показателя в момент времени  $t$ ;  $\varphi(t, y_{t-1}, \mathbf{a})$  – непрерывная составляющая модели;  $d(x)$  – дискретная составляющая модели;  $t$  – текущий момент времени;  $\mathbf{a}$  – вектор оцениваемых параметров;  $x$  – переменная дискретной составляющей;  $\varepsilon_t$  – ненаблюдаемая случайная составляющая, характеризующая ту часть вариации моделируемой переменной, которая не объясняется соответствующими вариациями непрерывной и дискретной составляющих модели.

В качестве составляющей, отвечающей за отражение в модели непрерывных изменений прогнозируемого процесса можно использовать трендовую или авторегрессионную модели. В принципе нельзя отдать предпочтение одной из этих моделей. В одних случаях адекватность достигается с помощью трендовых моделей, а в других – с помощью авторегрессионных. Причем выбор того или иного варианта непрерывной составляющей зависит скорее от содержательного смысла задачи, а не от возможности построения модели со всеми статистически значимыми параметрами. Случай нестационарных процессов, когда построение авторегрессионной модели некорректно, как известно, преодолевается взятием разностей. Кроме того, в качестве непрерывной составляющей можно использовать комбинированную модель, в которой в явном виде присутствует и время, и запаздывающая переменная для отражения лагового эффекта. Таким образом, можно говорить о трех вариантах непрерывной составляющей: трендовой модели, авторегрессионной модели и смешанной модели.

Следует обратить внимание на то, что при формировании непрерывной составляющей целесообразно по возможности использовать простейшие варианты трендовой и авторегрессионной моделей. В частности, можно использовать линейный тренд, авторегрессию первого порядка и смешанную модель на их основе. Возможна даже ситуация, когда непрерывная составляющая вырождается в константу, равную среднему значению прогнозируемого показателя. Это не является помехой в получении адекватного варианта окончательной модели. «Недополученная» точность аппроксимации из-за упрощенной структуры непрерывной составляющей без труда компенсируется дискретной составляющей. Детали процедуры, реализующей этот подход, и соответствующие числовые примеры будут приведены ниже. Таким образом, в качестве непрерывной составляющей рекомендуется использовать одну из следующих моделей:

$$\varphi(t, \mathbf{a}) = a_0 + a_1 t + \varepsilon_t; \quad (2)$$

$$\varphi(y_{t-1}, \mathbf{a}) = a_0 + a_1 y_{t-1} + \varepsilon_t; \quad (3)$$

$$\varphi(t, y_{t-1}, \mathbf{a}) = a_0 + a_1 t + a_2 y_{t-1} + \varepsilon_t. \quad (4)$$

где все переменные и коэффициенты соответствуют обозначениям модели (1).

Та часть модели, которая отражает скачкообразные изменения прогнозируемого показателя, как правило, формируется в виде средней величины скачка, умноженной на дискретную переменную

$$d(x) = dx. \quad (5)$$

где  $d$  – оцениваемый коэффициент дискретно-непрерывной модели:  $x$  – дискретная переменная, с помощью которой определяется направление скачка (положительное  $x = 1$ , отрицательное  $x = -1$ ).

Такая форма представления дискретной составляющей модели удобна с позиций эконометрического моделирования, так как позволяет идентифицировать средний уровень скачка. С помощью (5) демонстрируется принципиальная возможность построения эконометрической модели с непрерывной и дискретной составляющими. В то же время решение практических задач требует более сложной конструкции дискретной составляющей, так как получение всего двух вариан-

тов прогнозных оценок, которые обеспечиваются выражением (5) явно недостаточно для формирования прогнозного образа.

Помня о необходимости идентификации скачкообразных эффектов, дискретную составляющую удобно представить линейной комбинации:

$$d_{(t)} = d_1 x_1 + d_2 x_2 + \dots + d_k x_k, \quad (6)$$

где  $d_1, d_2, \dots, d_k$  – оцениваемые коэффициенты дискретно-непрерывной модели;  $x_1, x_2, \dots, x_k$  – дискретные переменные, с помощью которых определяется направление скачков соответствующих уровней.

Такая структура дискретной составляющей оставляет прогнозную модель в классе линейно оцениваемых.

Построение дискретно-непрерывной модели осуществляется поэтапно с постепенным наращиванием дискретной составляющей. На первом этапе оцениваются параметры непрерывной составляющей, в качестве которой для определенности выбрана авторегрессионная модель:

$$\hat{y}_t = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 y_{t-1}. \quad (7)$$

С помощью построенной модели рассчитываются отклонения предсказанных значений от фактически наблюдаемых

$$e_t^1 = y_t - \hat{y}_t, \quad (8)$$

значения которых используются для формирования дискретной переменной

$$x_t = \begin{cases} +1, & e_t^1 \geq 0, \\ -1, & e_t^1 < 0 \end{cases} \quad (9)$$

На втором этапе оцениваются параметры дискретно-непрерывной модели

$$\hat{y}_{t1} = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 e_{t-1} + d_1 x_{t1}, \quad (10)$$

с помощью которой, как и в предыдущем случае, рассчитываются отклонения

$$\epsilon'_i = y_i - \hat{y}_i \quad (11)$$

и формируется вторая дискретная переменная

$$x_2 = \begin{cases} +1, & \epsilon'_i \geq 0, \\ -1, & \epsilon'_i < 0 \end{cases} \quad (12)$$

Оценивается модель с двумя дискретными переменными

$$\hat{y}_{i2} = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 y_{i1} + \hat{d}_1 x_{i1} + \hat{d}_2 x_{i2} \quad (13)$$

и продолжается процесс наращивания дискретной составляющей. Теоретически наращивание дискретной составляющей должно продолжаться до тех пор, пока не будет достигнута требуемая точность модели. На практике обычно число дискретных переменных не менее трех и не более четырех, т.е. число вариантов, из которых формируется прогнозный образ, не менее 8 и не более 16. Это нужно понимать как рекомендацию, а не предписание. Хотя дальнейшее наращивание вариантов прогнозного образа может привести к необходимости рассмотрения непрерывного образа будущего. Различие между дискретным и непрерывным образом будущего то же самое, что и различие между дискретной случайной величиной и непрерывной.

Сформированная с помощью выше описанного подхода дискретно-непрерывная модель позволяет получить только набор возможных вариантов прогнозного образа без вероятностной оценки их реальности. Поэтому следующий шаг в конструировании прогнозных моделей заключается в том, чтобы оценить эти вероятности.

Если оставить без рассмотрения субъективные методы получения вероятностных оценок, то наиболее приемлемым инструментом для этих целей является полиномиальная логит-модель множественного выбора [2]. Ее применение предполагает, что все прогнозные варианты нумеруются в произвольном порядке  $0, 1, 2, \dots, J$ . В рассматриваемых нами случаях нумерацию целесообразно проводить в соответствии с комбинациями дискретных переменных следующим образом:

$$(-1, -1, -1) \Leftrightarrow 0; \quad (-1, +1, +1) \Leftrightarrow 4;$$

$$\begin{aligned} (-1, -1, +1) &\Leftrightarrow 1: & (+1, -1, +1) &\Leftrightarrow 5: \\ (-1, -1, -1) &\Leftrightarrow 2: & (+1, +1, -1) &\Leftrightarrow 6: \\ (+1, -1, -1) &\Leftrightarrow 3: & (+1, +1, +1) &\Leftrightarrow 7: \end{aligned}$$

Вероятность наступления того или иного события, связанного с реализацией соответствующего варианта, описывается полиномиальной логит-моделью

$$P(y_i = j) = \frac{e^{z_j^i}}{\sum_{k=0}^J e^{z_k^i}}, \quad j = 0, 1, 2, \dots, J \quad (14)$$

Вектор независимых переменных  $z_j$  задается в абсолютной шкале, но его компоненты могут иметь различную природу

Оценка параметров модели (14) не дает однозначного результата, так вместе с вычисленными коэффициентами  $b$  идентичные вероятности позволяют получить вектор  $b + b'$ . Избежать этой неоднозначности позволяет специальная операция нормализации (стандартизации), смысл которой в том, чтобы один из вариантов, например  $y_i = J$ , исключить из расчетов, положив  $b_J = 0$ . Тогда нужно оценивать не  $J+1$  функцию, а  $J$  функций одного вида

$$P(y_i = j) = \frac{e^{z_j^i}}{1 + \sum_{k=0}^{j-1} e^{z_k^i}}, \quad j = 0, 1, 2, \dots, J-1, \quad (15)$$

после чего определяется еще одна функция через значения оцененных  $J$  функций путем вычитания их суммы из единицы

$$P(y_i = J) = \frac{1}{1 + \sum_{k=0}^{j-1} e^{z_k^i}}. \quad (16)$$

Эта особенность построения полиномиальной логит-модели. В соответствии с этой особенностью компьютерные пакеты рассчитывают только коэффициенты первых  $J$  зависимостей  $b_0, b_1, \dots, b_{j-1}$ , по которым вычисляются в соответствии с (15) первые  $J$  вероятностей

$P(y = 0), P(y = 1), \dots, P(y = J-1)$ . Вероятность выбора последнего варианта  $P(y = J)$  компьютерной программой не рассчитывается, поэтому он определяется отдельно с помощью (16).

Коэффициенты модели трудно интерпретируемы. Нелинейный характер не позволяет непосредственно через коэффициенты проследить связь между уровнем вероятности и атрибутами (факторами). Поэтому естественно для этих целей использовать предельный анализ. Дифференцируя по  $l$ -му атрибуту в  $i$ -й точке  $j$ -ю вероятность получаем предельный эффект в виде

$$\begin{aligned} \delta_{ij} &= \frac{\partial P_j}{\partial x_l} = \frac{\partial}{\partial x_l} \left[ \frac{e^{x_{lj}}}{\sum_{k=1}^J e^{x_{lk}}} \right] = \\ &= \frac{e^{x_{lj}} \left( \sum_{k=1}^J e^{x_{lk}} \right) - e^{x_{lj}} (e^{x_{lj}} \delta_{lj} + e^{x_{l1}} \delta_{l1} + \dots + e^{x_{lJ}} \delta_{lJ})}{\left( \sum_{k=1}^J e^{x_{lk}} \right)^2} = \\ &= \frac{e^{x_{lj}}}{\sum_{k=1}^J e^{x_{lk}}} \left[ \frac{\sum_{k=1}^J e^{x_{lk}}}{\sum_{k=1}^J e^{x_{lk}}} \delta_{lj} - \left( \frac{e^{x_{lj}}}{\sum_{k=1}^J e^{x_{lk}}} \delta_{lj} + \frac{e^{x_{l1}}}{\sum_{k=1}^J e^{x_{lk}}} \delta_{l1} + \dots + \frac{e^{x_{lJ}}}{\sum_{k=1}^J e^{x_{lk}}} \delta_{lJ} \right) \right] = \\ &= P_{ij} (\delta_{lj} - \bar{\delta}_{lj}). \end{aligned} \quad (17)$$

При расчетах по этой формуле нужно помнить, что вектор  $\delta$  в соответствии с принятым соглашением нулевой и поэтому первое слагаемое при определении математического ожидания коэффициента равно нулю.

Таким образом, предельный эффект, получаемый при изменении  $l$ -й независимой переменной представляет собой произведение вероятности  $P(y = j)$  на разность коэффициента стоящего перед  $l$ -й переменной и средней величиной этого коэффициента. Предельный эффект зависит от объясняющей переменной, причем механизм этой зависимости реализуется через вероятность и через среднюю величину коэффициента, при определении которой задействована та же самая вероятность. При высокой вероятности, также как и при малой,

предельный эффект незначительный. Это объясняется тем, что при больших  $P_{ij}$ , в средней величине коэффициента  $b_i$  доминирует величина  $b_j$  и разность между ними близка к нулю. При малых значениях  $P_{ij}$  разность большая, но значение самой вероятности близко к нулю, а следовательно, и величина предельного эффекта небольшая. Обобщая, можно утверждать, что  $\delta_{ij} \rightarrow 0$  в двух случаях: когда  $P_{ij} \rightarrow 0$  и когда  $P_{ij} \rightarrow 1$ . Своего максимального значения он достигает, когда вероятность близка к 0,5, т.е. имеет место ситуация с самым большим уровнем неопределенности при выборе  $j$ -го варианта. Это естественно, так как именно в этой ситуации наиболее ценной является любая информация, уточняющая наше представление о выборе альтернатив.

Фактически предельный эффект является функцией, с помощью которой можно ранжировать объясняющие переменные по степени их влияния на выбор конкретного варианта. Кроме того, для каждой независимой переменной с помощью предельного эффекта можно определить тот вариант (значение дискретной переменной), на выбор которого изменение данной независимой переменной влияет сильнее всего. Безусловно, подобный анализ интересен и полезен, так как позволяет понять причины, по которым происходит деформация прогнозного образа.

Последний вопрос, который необходимо разрешить при конструировании модели прогнозного образа заключается в определении факторов, которые будут использоваться в полиномиальной модели множественного выбора. Факторы эти очень специфичны, а их роль в формировании прогнозного образа весьма существенна. Ошибки при их отборе и оценке влияния на распределение вероятностей реальности вариантов приводят к деформированному представлению о прогножном образе. К сожалению, методы классического регрессионного анализа здесь не применимы, а специальные методики, ориентированные на решение данной задачи неизвестны.

Сложность решения этого вопроса еще и в том, что проявление факторов, оказывающих влияние на динамику доходности инвестиций, часто носит разовый характер. Причем действие одного фактора сменяет действие другого фактора, но границы этой смены четко не определены. Использование в эконометрике факторов подобной природы крайне ограничено. Поэтому основная идея, которую мы предла-

гаем использовать при решении данного вопроса, заключается в том, чтобы в качестве факторов использовать показатели, в которых отражены эффекты несистематических факторов. Такими показателями, на наш взгляд, могли бы стать, например, рыночные индексы.

Рыночные индексы, действительно, являются такими индикаторами, которые впитывают в себя колебания рынка, происходящие под влиянием всего многообразия как внутренних, так и внешних факторов. Отражив в своей динамике изменения, происходящие в экономике и на рынке, в частности, индекс превращается в индикатор, по значениям которого можно судить об активности рынка. В силу этого его можно рассматривать как кандидата на роль фактора, используемого в полиномиальной логит-модели. Важным моментом при этом является то, что для рыночного индекса можно строить достаточно точные прогнозные оценки. Эти оценки в свою очередь можно использовать для получения с помощью полиномиальной логит-модели прогнозных оценок вероятностей, по которым судят о степени реальности вариантов прогнозного образа.

Вопрос о модели, которую имеет смысл использовать для прогнозирования рыночного индекса, решается в пользу авторегрессионной модели. Динамика индекса, как правило, такова, что в ней без труда обнаруживается линейная связь между прошлыми его значениями и текущими

$$r_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 r_{it-1} + \delta_t, \quad (18)$$

где  $r_{it}$  – уровень доходности индекса в момент времени  $t$ ;  $\alpha_0, \alpha_1$  – оцениваемые параметры модели;  $\delta_t$  – независимые, одинаково распределенные, с нулевым математическим ожиданием и конечной дисперсией случайные ошибки.

В тех случаях, когда модель (18) не обеспечивает требуемый уровень точности прогнозных расчетов, можно использовать адаптивный вариант этой модели.

Таким образом, формирование прогнозного образа осуществляется с помощью трех моделей. С помощью дискретно-непрерывной модели формируются варианты прогнозного образа. С помощью авторегрессионной модели оценивается прогнозный уровень доходности рыночного индекса. И, наконец, с помощью полиномиальной логит-модели оцениваются вероятности реальности вариантов прогнозного образа. Формально модель может быть записана следующим образом:

$$\hat{y}_{t+1} = \hat{\alpha}_0 + \hat{\alpha}_1 y_t + X_t \hat{d}, \quad (19)$$

$$\hat{z}_{t+1} = \hat{\alpha}_0 + \hat{\alpha}_1 z_t, \quad (20)$$

$$P(z_{t+1} = j) = \frac{e^{b_j \hat{z}_{t+1}}}{1 + \sum_{k=0}^n e^{b_k \hat{z}_{t+1}}}, \quad j = 0, 1, 2, \dots, n-1; \quad (21)$$

$$P(z_{t+1} = n) = \frac{1}{1 + \sum_{k=0}^n e^{b_k \hat{z}_{t+1}}}. \quad (22)$$

где  $\hat{y}_{t+1}$  – вектор, компоненты которого представляют собой значения вариантов прогнозного образа для момента  $t+1$ ;  $X$  – матрица значений дискретных переменных;  $\hat{d}$  – вектор оцененных параметров дискретной составляющей прогнозной модели;  $\hat{z}_{t+1}$  – прогнозная оценка рыночного индекса (в расчетах индекс РТС), от которого зависит распределение вероятностей реальности вариантов прогнозного образа;  $\hat{\alpha}_0, \hat{\alpha}_1$  – оцененные параметры авторегрессионной модели рыночного индекса;  $b_j$  – вектор оценок параметров  $j$ -го блока полиномиальной модели.

С помощью данной модели формирование прогнозного образа осуществляется поэтапно. На первом этапе с помощью (19) рассчитываются прогнозные варианты. На втором этапе, используя (20), получают прогнозную оценку индекса, которая в рамках рассматриваемой модели является индикатором ожидаемой активности рынка. Третий этап завершает расчеты определением вероятностей реальности вариантов, сформированных на первом этапе. Вероятности рассчитываются в зависимости от прогнозной оценки индекса по формулам (21) и (22).

Верификацию модели проведем на примере прогнозирования доходности акций ОАО «Лукойл». Результаты пошагового построения дискретно-непрерывной модели приведены в табл. 1.

Последний столбец этой таблицы показывает, как по мере наращивания дискретной составляющей рос коэффициент детерминации модели. Окончательный вариант модели, приведенный в четвертой строке таблицы, имеет все значимые коэффициенты и высокий коэффициент детерминации.

Первый вариант прогнозной модели доходности индекса, который приведен ниже, как оказалось, имеет незначимый свободный член (стандартная ошибка превосходит его величину).

Таблица 1 – Результаты пошагового построения дискретно-непрерывной модели

Шаг		Коэффициенты модели					$R^2$	
		$a_0$	$a_1$	$d_1$	$d_2$	$d_3$		
1	Оценка	-0,0059	0,9546				0,90	
	стандарт. Ошибка	0,2949	0,0249					
2	Оценка	0,2922	0,9315	2,8614			0,98	
	стандарт. Ошибка	0,1871	0,0158	0,1848				
3	Оценка	0,2748	0,9220	3,2454	1,8838			0,99
	стандарт. Ошибка	0,1120	0,0095	0,1130	0,1122			
4	Оценка	0,2553	0,9241	3,3977	1,9272	1,0714	0,99	
	стандарт. Ошибка	0,0713	0,0060	0,0726	0,0714	0,0706		

$$\hat{z}_{t+1} = -0,0183 + 0,9580 z_t, \quad R^2 = 0,96$$

(0,1780) (0,0233)

Поэтому окончательный вариант модели был построен без свободного члена. Модель показывает, что на исследуемом отрезке времени динамика доходности рыночного индекса демонстрировала затухающую колеблемость.

$$\hat{z}_{t+1} = 0,9575 z_t, \quad R^2 = 0,96$$

(0,0228)

Прогнозная оценка изменения рыночного индекса, рассчитанная по этой модели, равна:

$$\hat{z}_{t+1} = 0,9575 \times (-6,0919) = -5,8331.$$

Полученная прогнозная оценка использовалась для расчета прогнозных оценок вероятности реальности вариантов, определяемых с помощью дискретно-непрерывной модели. Построенная для расчета прогнозных оценок полиномиальная модель имеет следующий вид:

$$P(Y=0) = \frac{e^{0,2748 - 0,1120 z_t}}{1 + \Sigma}; \quad P(Y=1) = \frac{e^{0,2639 - 0,1120 z_t}}{1 + \Sigma};$$

$$P(y=2) = \frac{e^{0,1716 - 0,1192z}}{1 + \Sigma}; \quad P(y=3) = \frac{e^{0,7927 - 0,0616z}}{1 + \Sigma};$$

$$P(y=4) = \frac{e^{0,9954 - 0,0711z}}{1 + \Sigma}; \quad P(y=5) = \frac{e^{0,5606 - 0,0527z}}{1 + \Sigma};$$

$$P(y=6) = \frac{e^{0,1097 - 0,0361z}}{1 + \Sigma}; \quad P(y=7) = \frac{1}{1 + \Sigma},$$

$$\text{где } \Sigma = e^{0,1716 - 0,1192z} + e^{0,630 - 0,1130z} + e^{0,7979 - 0,0654z} + e^{0,7927 - 0,0616z} + e^{0,9954 - 0,0711z} + e^{0,1097 - 0,0361z} + 1$$

Все коэффициенты во всех блоках модели значимы по критерию Вальда. Полная информация о прогнозном образе (варианты ожидаемых значений и вероятности, с которыми эти значения ожидаются) приведены в табл. 2.

Таблица 2 – Прогнозный образ доходности актива

Вариант	Расчеты по модели			
	Последнее значение доходности, %	Оценки прогнозных вариантов, %	Прогнозная оценка доходности индекса	Вероятности реальности прогнозных вариантов
0	-8,4041	-13,9075	-5,8332	0,0474
1		-11,7647		0,0420
2		-10,0531		0,1197
3		-7,1121		0,1968
4		-7,9103		0,1501
5		-4,9694		0,1542
6		-3,2577		0,1769
7		-1,1149		0,1128

Если прогнозный образ интерпретировать как случайную величину  $Y$  с известным законом распределения, то можно вычислить математическое ожидание этой случайной величины

$$M(Y) = -6,4128.$$

Наибольшую величину вероятности в прогнозном образе имеет вариант с прогнозной оценкой менее других отличающуюся от математического ожидания.

Понимая прогнозный образ как случайную величину, мы тем самым открываем возможность не только для определения числовых характеристик прогнозного образа, но и для применения всего мате-

матического аппарата, применяемого для анализа и моделирования случайных величин. Такое понимание прогнозного образа играет важную роль в дальнейших наших исследованиях. Его, по нашему мнению, можно использовать, например, для построения портфелей из разнородных активов, для которых имеется возможность формирования прогнозного образа. Графическое изображение прогнозного образа для доходности акций ОАО «Лукойл» приведено на рисунке.

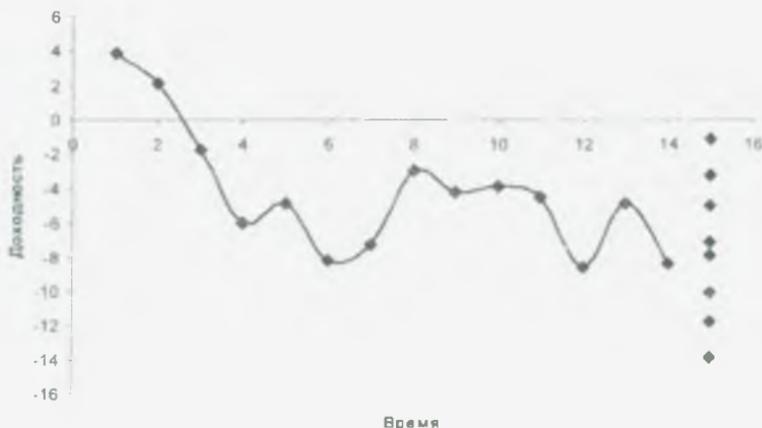


Рисунок 1 – Графическое представление прогнозного образа доходности финансового актива

Изображение разделено на две части, одна из которых (левая) является графиком доходности, которая имела место на историческом периоде, а вторая является вариантами прогнозного образа, сконцентрированными в одной и той же точке упреждающего периода. Причем на графике это хорошо видно, расположение вариантов прогнозного образа таково, что фактическое значение в наступившей реальности будет мало отличаться от одного из них.

Информационные возможности прогнозного образа намного шире, чем те, которые предоставляются традиционными методами прогнозирования. Более того, эти информационные возможности непосредственно ориентированы на решение управленческих задач в условиях риска, что свидетельствует об актуальности предлагаемого метода прогнозирования.

## 2. Прогноз и риск-устойчивые стратегии инвестирования

Возможность построения риск-устойчивых стратегий, по нашему мнению, может быть переведена в практическую плоскость, если учесть ее взаимосвязь с надежностью прогнозов, на основе которых формируются наши ожидания реальности наступающей неопределенности будущего. Существование этой взаимосвязи обусловлено многими факторами. Если представить себе, что прогноз, построенный заранее, полностью совпал с наступившей реальностью, то стратегия инвестирования (портфель ценных бумаг), сформированная с учетом этого прогноза, полностью оправдывает возлагаемые на нее надежды. Если же прогнозная оценка не совпала с наступившей реальностью, но незначительно отличается от нее, то и фактически полученный результат будет мало отличаться от ожидаемого. Если же не совпадение значительно, то и различие между ожиданиями и фактическим результатом будет большим. Из данных рассуждений следует простой и эвристически понятный вывод, смысл которого заключается в том, что при формировании стратегий инвестирования необходимо учитывать прогнозные оценки. Вопрос только в том, каким образом это можно сделать.

Нужно отметить, что в моделях финансовой теории по-разному отражается вопрос, связанный с необходимостью использования прогнозных оценок в самих этих моделях или в схемах их обоснования. Например, Марковиц [4] при разработке модели оптимального портфельного инвестирования, вопрос использования прогнозных оценок в этой модели не рассматривал. Поэтому столь безуспешны попытки ее применения в качестве инструмента обоснования инвестиционных решений. Ее прямое назначение – анализ упущенных возможностей, которые имели место в прошлом, но которые не были использованы в силу того, что оптимальную стратегию удастся определить с помощью данной модели только в конце рассматриваемого периода. Есть и другие точки зрения по поводу неудач практического использования этой модели, но, на наш взгляд, основная причина в том, что получаемые с помощью этой модели решения не обращены в будущее.

Таким образом, заслуга Марковица в том, что, препарировав с помощью своей модели возможности прошлого, он обнажает общие принципы формирования эффективной стратегии инвестирования, оставляя за будущим неопределенность наступающей реальности. Использование этих общих принципов снижает риски в инвестиционной

деятельности, но не позволяет строить оптимальные стратегии. Отсутствие в этой модели нацеленности на будущее, естественно, было замечено, в силу чего ее стали называть однопериодной моделью формирования эффективного портфеля ценных бумаг. Этим как бы подчеркивалось, что модель в практических целях можно использовать только для формирования краткосрочных портфелей. Эмпирические исследования показывают, что даже для краткосрочных инвестиционных горизонтов модель не дает полных гарантий получения с помощью сформированного портфеля ожидаемого уровня доходности.

Если рассмотреть CAPM с позиций эконометрического моделирования, то нетрудно обнаружить, что эта модель, несмотря на использование для ее построения временного ряда, предназначена, как и модель Марковица, для анализа закономерностей, сформированных в прошлом. Ее использование при обосновании инвестиционных решений имеет смысл только в том случае, когда динамика рынка остается неизменной. Подобные случаи в практике инвестиционной деятельности не встречаются. Давно замечено, что бета-коэффициенты с течением времени изменяются. Не случайно Нью-Йоркская биржа периодически публикует значения бета-коэффициентов, позволяя тем самым следить инвесторам за их дрейфом и строить упреждающие предположения об их возможных значениях. Подобная практика позволяет компенсировать отсутствие в этой модели возможностей упреждающего сравнительного анализа ценных бумаг, результаты которого необходимы для обоснования инвестиционных решений.

Идея непосредственного использования прогнозных оценок реализована в моделях, которые применяются для получения риск-нейтральной цены опционов. Воплощение этой идеи в соответствующих моделях (модели Блэка – Шоулза и Кокса – Росса – Рубинштейна) осуществляется с помощью достаточно сложного понятия «мартингал». Мартингал – это стохастическая последовательность, свойство мартингальности которой означает, что прогноз для следующего ее значения совпадает с предыдущим значением. Понятие мартингал используется при строгом математическом выводе как формулы Блэка – Шоулза, так и формулы Кокса – Росса – Рубинштейна. Следовательно, в механизме расчета риск-нейтральной цены предусматривается неявное использование прогнозных оценок. Причем при интерпретации результатов моделирования стоимости опциона поясняется, что умение

оценивать риск и управлять им эквивалентно умению прогнозировать рыночную стоимость опционного контракта.

Таким образом, в оценках стоимости опционов содержится прогнозная информация, но получение этой информации ограничено предположениями о свойствах самих прогнозных оценок. И хотя эти свойства эвристически понятны, однако этими свойствами наделяются прогнозы, получаемые с помощью мартингалов и используемые в расчетах. Таким образом, теоретическое обоснование прогнозных оценок, встроенных в расчетные формулы стоимости опционов с помощью мартингалов, решая вопрос об использовании прогнозной информации, являются одновременно преградой для применения менее обоснованных подходов.

Обоснованность в данном контексте понимается как соответствие предположениям, которые лежат в основе понятия «мартингал». Если же рассматривать классическое определение, в соответствии с которым под прогнозом понимается вероятностное суждение о будущем, то становится понятной ограниченность определения прогнозных оценок, которые используются при установлении справедливой цены опциона. Логическая непротиворечивость и эвристическая интерпретируемость этих прогнозных оценок не следуют из природы финансового рынка, хотя и не противоречат этой природе. Но в этой логической схеме просматривается желание обеспечить непротиворечивость соответствующих оценочных формул. По сути, существует взаимная согласованность между теорией и предположениями, в рамках которых эта теория строится. Такая взаимная согласованность, обеспечивая корректность выводов, в то же время не всегда обеспечивает необходимую при этом адекватность, а, следовательно, и практическую полезность получаемых результатов моделирования. Поэтому альтернативные подходы, ориентированные на получение адекватных результатов моделирования, имеют право не только на существование, но и на предпочтительное развитие.

Возвращаясь к вопросу о том, каким образом прогнозная информация должна учитываться в стратегиях инвестирования, исследуем возможности двух подходов. Рамки первого подхода предусматривают построение портфеля ценных бумаг с использованием комбинированного набора данных, в котором к данным исторического периода добавляются прогнозные оценки упреждающего периода. Второй подход полностью ориентирован на прогнозные оценки.

Нужно отметить, что эмпирические исследования первого подхода иногда приводят к получению положительных результатов. Но эти результаты не обладают статистической устойчивостью. Кроме того, есть такое свойство портфеля ценных бумаг, которое не позволяют утверждать, что это закономерный результат. Обычно при рассмотрении портфельной теории данное свойство, в силу очевидности, не обсуждается. Таким образом, предпочтительным является второй подход, когда в качестве прогнозных оценок используется прогнозный образ.

Прогнозный образ можно рассматривать как случайную величину, математическое описание природы которой имеет следующий смысл. Вводится в рассмотрение пространство  $(\Omega, F, P)$ , где  $\Omega$  – множество элементарных исходов, соответствующих множеству вариантов прогнозного образа,  $F$  – множество всевозможных событий,  $P$  – вероятности на множестве событий. Таким образом, на строгом формальном уровне все варианты прогнозного образа описываются случайной величиной  $r_k$  как функцией от  $\omega_i \in \Omega$ , т.е.  $r_k = r_k(\omega_i)$ .

Переходя к определению риск-устойчивой стратегии инвестирования, сразу заметим, что это определение тесно связано со второй задачей формирования оптимального портфеля. При формировании такого портфеля на основе прогнозного образа мы пользуемся значениями прогнозных вариантов и их вероятностными распределениями. Прогнозные варианты неизменны, они представляют собой как бы скелет прогнозного образа. Вероятностное распределение наоборот может под воздействием определенных факторов изменяться. Следовательно, изменяя распределение можно целенаправленно управлять изменениями характеристик портфеля. Именно эта возможность требуется для того, чтобы построить риск-устойчивый портфель.

Под риск-устойчивой стратегией будем понимать такой портфель ценных бумаг, который предписывает структуру вложений, обеспечивающую минимально возможное отклонение заданной доходности от доходностей всевозможных комбинаций из вариантов, сгенерированных прогнозным образом активов. Определение обращено в будущее – в этом его слабость и сила. Эмпирические исследования показали практическую реализуемость и статистически устойчивую эффективность данного подхода.

### *Литература:*

1. Давнис В.В. Прогноз и адекватный образ будущего / В.В. Давнис, В.И. Тинякова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2005. – № 2. – С. 183-190.
2. Давнис В.В. Прогнозные модели экспертных предпочтений / В.В. Давнис, В.И. Тинякова. – Воронеж: Изд-во Воронеж гос. ун-та, 2005. – 248 с.
3. Тинякова В.И. Адаптивно-рациональное прогнозирование экономических процессов: теоретические основы и прикладные аспекты / Автореферат дис. д-ра экон. наук: 08.00.13. – СПб., 2008. – С. 24.
4. Марковиц Markowitz Н.М. Portfolio Selection / Н.М. Markowitz // Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7. – №1. – P. 77-91.

### 1.3. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ В ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ

Главным условием эффективного функционирования любого предприятия выступает осуществление целенаправленной деятельности в соответствии с принятыми планами. Для начала необходимо исследовать какое влияние испытывают прогнозируемые действия, а именно какие факторы и в какой степени влияют на ожидаемый результат. Эти изменения и сопоставления мероприятий, которые прогнозируются, а также возможное влияние определенных факторов на планируемую деятельность помогают в конечном итоге определить ее цель и ожидаемый результат.

В процессе планирования относительно простой задачей выступает измерение таких влияний, причины которых понятны, предварительно известны и обязательно произойдут в результате действий, которые прогнозируются. то есть их наступление является функцией (следствием) этих действий. Однако количество подобных факторов, которые прямо или косвенно влияют на результаты хозяйственной деятельности предприятия, ограничено. Поэтому необходимо постоянно проводить мониторинг внешней и внутренней среды предприятия для того, чтобы своевременно выявлять факторы, которые влияют стохастически и не были учтены, а уж потом оперативно реагировать на их действие [1].

Высокий риск инновационной деятельности предопределяется тем, что на инновационную деятельность существенно влияют факторы внешней и внутренней среды. Трансформационные процессы, которые происходят в Украине, объективно требуют согласования национальной экономической политики, инновационной политики, рыночных преобразований с мировой системой экономических координат, руководствуясь этим, риск инновационной деятельности приобретает особенную значимость, поскольку многие важные решения принимаются в условиях неполной, неточной или противоречивой информации.

Факторы риска подлежат обязательному учету и анализу при расчетах, связанных с оценкой эффективности инновационных проектов. В сущности, анализ рисков представляет собой вероятность того, что состоятся определенные неблагоприятные события, которые и будут негативно влиять на достижение целей проекта.

Анализ рисков проекта позволяет оценить чувствительность экономических показателей проекта к изменениям внешней среды под воздействием факторов инфляции, неопределенности, риска, характерных для украинской экономики и разработать мероприятия по ослаблению их негативного влияния. При этом определяются границы изменения экономических условий, в рамках которых проект остается эффективным, производится параметрический сценарий, вероятностный анализ его развития. Своеобразие инновационного вида деятельности связано с аккумуляцией всех видов рисков в одной сфере предпринимательства, а именно, кредитных, процентных, валютных, сбытовых, конъюнктурных, технических, операционных и т.д. Инновационные проекты содержат комплексы экономических, технических, технологических, организационных, финансовых и других проектных решений, которые принимаются в условиях неопределенности, что и обуславливает необходимость достоверного учета уровня риска.

Лицу, принимающему решение, предлагается полная и обоснованная картина возможных результатов реализации проекта, которая позволяет это решение принять уверенно. Целью анализа рисков является предоставление потенциальным инвесторам или участникам проекта нужных данных для принятия решения относительно целесообразности участия в проекте и набора мероприятий по защите их от возможных финансовых потерь, поэтому анализ может проводить

каждый участник проекта. Принятие решения относительно инновационных проектов предусматривает учет интересов всех его участников.

Для предотвращения возникновения разных факторов риска используют всю необходимую информацию об условиях реализации инновационного проекта, а также качественный и количественный виды анализа рисков. На рис. 1 приведены методы анализа риска, которые используются чаще всего [2].



Рисунок 1 – Виды и методы анализа рисков

Также существуют и другие методы анализа рисков инновационных проектов: вероятностный анализ, метод аналогов, анализ показателей предельного уровня, метод построения «дерева решений» проекта и тому подобное.

Эффективность анализа и управления каким-нибудь видом рисков в процессе инновационного планирования во многом определяется четким определением их классификации. Последняя позволяет четко определить место каждого вида рисков в их общей системе инновационного проектирования. Благодаря классификации возможно определение наиболее благоприятных возможностей для экономически обоснованного выбора и применения соответствующих методов и приемов управления уровнями инновационных рисков.

Распределение рисков на отдельные группы по определенным признакам для достижения определенных целей, определение места каждого риска в их общей системе и применение соответствующих методов для снижения их негативного влияния происходит благодаря научно обоснованной классификации рисков.

В литературе существуют многие классификации инновационных рисков. По классификации Батенко Л.П. [3] существует два вида рисков, связанных с подготовкой и реализацией инновационного проекта: систематический и несистематический. Первый принадлежит к внешним относительно проекта факторам и находится вне общего контроля над выполнением проекта. Состояние экономики в целом, политическая нестабильность, условия налогообложения, то есть факторы, связанные с действиями государства являются примерами систематического риска. Другие виды систематического риска отражают влияние факторов конкурентной среды, как: общий рыночный спрос, уровень конкуренции, цены на сырье и рабочую силу в отрасли. Отмеченные факторы должны рассматриваться, потому что проект, как правило, является маловатым для того, чтобы влиять на изменение этих факторов. Несистематическим является риск, который непосредственно касается проекта. Уровень рентабельности производства, период начала строительства и непосредственно процесс строительства, стоимость основного капитала и производительность – все это является видами несистематического риска. Другие виды несистематического риска включают в себя внешние факторы, которые можно контролировать или влиять на них в пределах проекта. Это – заработная плата персонала проекта, цена сбыта продукции

проекта, цены поставщиков на сырье и даже правительственные налоги, например таможенное и акцизное собрания, другие виды налогов. Современная практика отделяет еще несколько классификационных признаков проектных рисков [4, 5, 6, 7, 8, 9].

По продолжительности действия риски могут быть краткосрочными, то есть связанными с финансовыми инвестициями, которые влияют на ликвидные позиции фирмы, или долгосрочными, которые возникают во время выбора направления инвестирования.

По мере влияния на финансовое состояние фирмы различают риски допустимые (связанные с угрозой определенной потери прибыли), критические (связанные с возможной потерей ожидаемой выручки) и катастрофические (что возникают в случае потери всего капитала фирмы и сопровождаются банкротством).

По возможности устранения риски разделяют на недиверсифицированные (которые не подлежат устранению) и диверсифицированные (для которых существуют возможные пути преодоления).

По мере влияния на изменение реальных активов фирмы можно выделить: динамические – риски непредвиденных изменений стоимости основного капитала, которые происходят в результате принятия соответствующих управленческих решений, рыночных или политических обстоятельств, т.е. могут привести как к потерям, так и к увеличению прибылей; статические – риски потери реальных активов в результате задания убытков собственности из-за некомпетентности руководства.

Классификация рисков инновационных проектов в зависимости от уровня возможных угроз для его участников и факторов, которые связаны с проведением инновационной деятельности приведены на рис. 2 [7, 9, 10, 11].

Инструментом, под действием которого классификация и анализ проектных рисков становится глубже, а решение о целесообразности проекта – более эффективными, и есть управление рисками. Оно предусматривает подход к рискам и неопределенности не как к неизменным событиям, а как к событиям, на которые можно влиять регуляцией отдельных параметров.

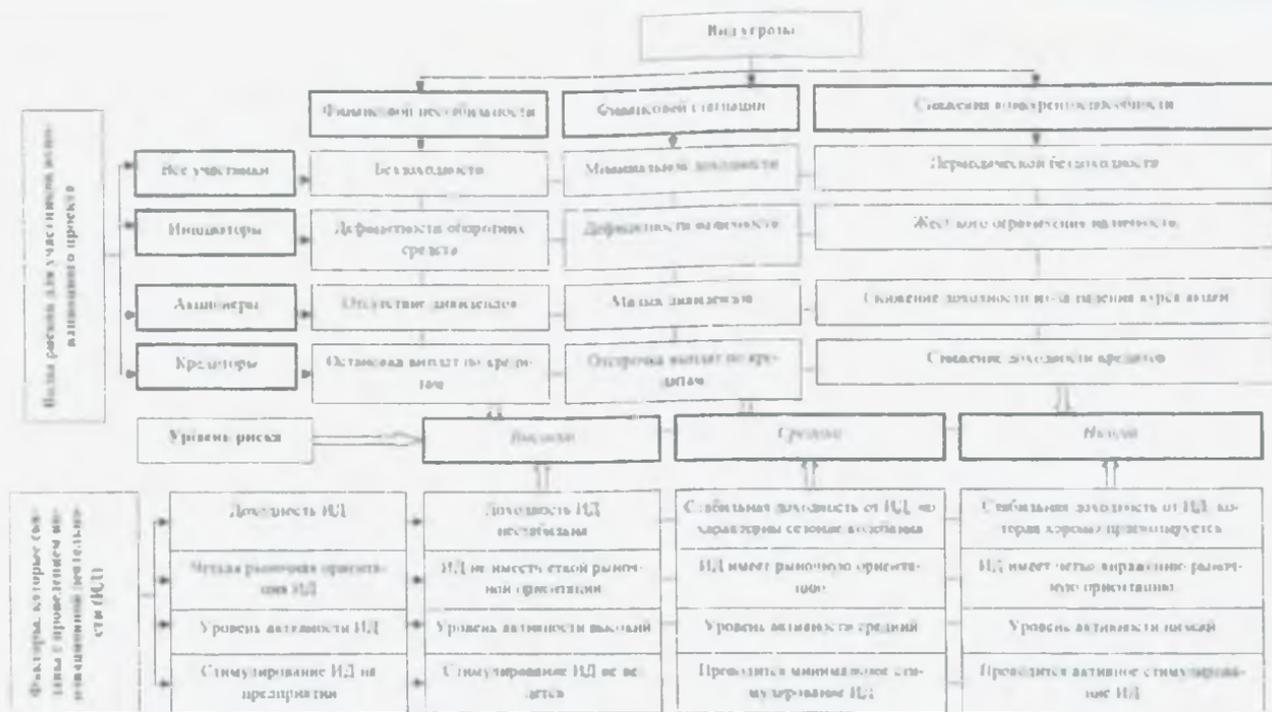


Рисунок 2 – Классификация рисков инновационных проектов в зависимости от уровня угроз для его участников и факторов, которые связаны с проведением инновационной деятельности

При выборе конкретных средств влияния на инновационные риски необходимо исходить из следующих принципов, предложенных Журавлёвым Ю.В. [12]: нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал; нельзя рисковать больше ради малого; следует предусматривать последствия риска. Применение на практике этих принципов означает, что необходимо определить максимально возможные убытки по инновационному риску, сопоставить его с объемом капитала предприятия, которое подвергается данному риску, потом сопоставить его возможные убытки с общим объемом собственных ресурсов и определить, не приведет ли данный риск к банкротству.

Снижение угроз принятия ошибочных решений и уменьшения возможных негативных последствий нежелательного развития событий в ходе реализации принятых решений является основой риск-менеджмента. Эта система управления риском состоит из двух подсистем: подсистемы, которой управляют – объекта управления (рисковые вложения капитала, экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации инновационных проектов и тому подобное), а также подсистемы, которая управляет – субъекта управления (группа руководителей, которая с помощью разных вариантов своего влияния осуществляет целеустремленное функционирование объекта управления). Этот процесс может осуществляться и быть эффективным только при условии взаимного обмена необходимой информацией между субъектом и объектом управления. Процесс управления всегда предусматривает получение, передачу, переработку и практическое использование необходимой информации. Приобретение надежной и достаточной в конкретных условиях информации играет главную роль, поскольку помогает принять экономически обоснованное инвестиционное решение в условиях риска.

Следует заметить, что эффективное управление предприятием, особенно инновационными процессами, невозможно только с помощью существующей информации. Практика показывает, что, разрабатывая мероприятия для уменьшения рисков некоторых событий в будущем проекте, часто целесообразно планировать возможные действия, которые смогут предотвратить увеличение инвестиций, повышение цен на продукцию проекта, уменьшение физического объема продажи, увеличение длительности производственного и сбытового цикла и тому подобное. Наиболее целесообразно осуществлять выше пере-

численные мероприятия с помощью специальной подсистемы в системе управления предприятием. Разработка и внедрение такой подсистемы должна опираться на знание методов управления риском.

Главная роль в решении проблем управления риском, как на международном уровне, так и на каком-нибудь предприятии принадлежит лицу, которое принимает и утверждает программы снижения риска и принимает решение о начале их реализации. Это связано с тем, что антирисковые мероприятия нуждаются в затратах, которые не приносят быстрых доходов, а требуют в некоторых случаях замораживания части капитала при создании страховых резервов. Исходя из этого важно, чтобы конечные антирисковые решения принимались на высшем уровне управления, где глобальная целая стабильность и стойкости работы не затеваются промежуточными заданиями.

Невзирая на большое количество методов оценки экономических рисков, в том числе и рисков международных инвестиций, по мнению авторов необходимо усовершенствование методического подхода относительно учета рисков инновационных проектов, который предоставлял бы возможность обоснованно принимать решение при решении вопросов относительно привлечения инвестиций для реализации инновационных проектов, повышения эффективности использования инвестиционных ресурсов предприятий при осуществлении инновационной деятельности.

В современной литературе рассматриваются множество подходов относительно оценки рисков инвестиций. Один из подходов к оценке капитальных вложений предлагает Божко Т.В. [13]. По мнению автора на большинстве предприятий оценка рисков инвестиционных проектов осуществляется на основе только экспертных оценок, которые не подкрепляются математическими расчетами. Такой способ учета рисков имеет субъективный характер и не позволяет получить реальной картины о степени рискованности проекта, потому что не дает количественной и вероятностной оценки возможных потерь в случае возникновения риска. Разработанный в работе Божко Т.В. подход относительно оценки экономической эффективности реальных инвестиционных проектов носит комплексный характер. На практике это означает, что, с одной стороны, существуют показатели дополненные и откорректированные с учетом особенностей национальной экономики, а из другой. — исходная информация и расчетные данные для такой оценки включают как стоимостные элементы, так и субъективные

факторы. Наиболее важным этапом вышеупомянутой методики является детальный анализ проектов, где в качестве основных направлений предложены: финансовая оценка, оценка эффективности на основе дисконтирования денежных потоков, анализ чувствительности (акцент сделан на расчете коэффициента чувствительности) и расчет коэффициента риска капитальных вложений (показывает вероятность недополучения суммы дохода, которая находится в определенных границах). Каждое из этих направлений отдельно не может быть использовано как основа для принятия инвестиционного решения, но имеет важное самостоятельное значение. Следует заметить, что существующие методики оценки риска инвестиций для приведения разновременных расходов, результатов и эффектов используют норму дисконта, но приведение всех проектных расходов и доходов к одному общему знаменателю в процессе дисконтирования является не совсем корректным. В связи с этим представляется целесообразным усовершенствование методического подхода относительно учета рисков инвестиционных проектов.

Учет и управление риском возможно осуществлять, используя разнообразные мероприятия и методы, направленные на его снижение. Процесс управления должен базироваться на соответствующей классификации рисков. Существуют многие классификации рисков, но отсутствуют рекомендации относительно правильного их использования при оценке эффективности проектов.

По нашему мнению, риски инвестиционного проекта необходимо обобщенно разделить на три группы: риски оппортунистического поведения партнеров (нарушение партнерами своих контрактных обязательств); конъюнктурные риски; другие риски (политические, риски новой технологии и тому подобное).

Следует обратить особое внимание на группу рисков оппортунистического поведения партнеров. К ней можно отнести [13]:

1. Риск недополучения исходных материалов по причине срыва заключенных договоров о поставке. Следствием является снижение эффективности использования ресурсов, которые имеются, уровня рентабельности проекта. Причины риска: принятие поставщиком решения о разрывании договора или об изменении его условий – сроков, цен, объемов, требований к качеству продукции. Факторы риска: общая нестабильность социально-экономической ситуации, отсутствие традиции обязательно выполнения правовых и договорных условий,

неравномерность общих темпов инфляции и валютного курса, всплеск роста цен в отдельных отраслях и регионах, отсутствие резервных средств для компенсации повышения цен поставщиков. Методы компенсации, которые рекомендуются: диверсификация поставок, расширение состава поставщиков, создание финансовых резервов на случай непредвиденных расходов, привлечение традиционных поставщиков в деятельность предприятия путем заключения договоров участия в прибылях, создание страховых запасов необходимых материалов, предварительно сделанная разработка системы функционирования процесса производства в условиях поиска альтернативных поставщиков.

2. Риск невозвращения предоплаты поставщиками. Следствие – ухудшение финансового состояния предприятия. Причины риска: такие же, что и в случае риска невыполнения договоров о поставке, а также волевых решений поставщика о временном или окончательном присвоении сумм, которые получены в качестве предоплаты, или невозможности их выплаты данному предприятию. Факторы риска: кризисная ситуация во взаиморасчетах предприятий; слабость хозяйственного арбитража и законодательной базы; отсутствие развитой системы страхования хозяйственных операций; дефицит оборотных средств у большинства предприятий. Методы компенсации, которые рекомендуются: некоммерческая интеграция, установление неформальных личных отношений с руководством предприятия поставщика; привлечение независимых организаций (банков, страховых обществ) в качестве гарантов соглашения.

3. Риск незаключения договоров на реализацию произведенной продукции. Причины риска: замещение произведенной продукции продукцией других предприятий, ее моральный износ, снижение спроса в связи с возможным технологическим «прыжком» и тому подобное. Факторы риска: технический прогресс, активизация маркетинговой деятельности конкурентов и др. Методы компенсации, которые рекомендуются: диверсификация структуры сбыта; поиск новых технологий и методов улучшения качества продукции; освоение гибких технологий, которые допускают переключение на другие виды продукции.

4. Риск отказа покупателя от полученной и оплаченной им продукции (возвращение). Причины риска: несоответствие продукции требованиям к ее качеству, невозможность использования потреби-

телем продукции данного качества; старение технологии или оборудования, решение потребителя о переключении на другой вид продукции другого поставщика. Факторы риска: нестабильность общего социально-экономического состояния. Методы компенсации, которые рекомендуются: в целом применяются те же методы, что и при компенсации риска недоимки.

5. Риск срыва заключенных соглашений о получении ссуд инвестиций и кредитов. Причина риска: объективные или субъективные обстоятельства, которые определяют сокращение объемов финансирования, изменение схемы финансирования, сроков и стоимости кредитных ресурсов. Факторы риска: возникновение непредвиденных трудностей у источников финансирования, активные действия недобросовестных рыночных конкурентов; неоправданные затраты на маркетинг, в том числе не рекламу и поддержку имиджа проекта. Методы компенсации, которые рекомендуются: главным образом организация целенаправленного маркетинга, которая включает всестороннее информирование потребителей и инвесторов о наиболее благоприятных сторонах продукции.

В результате проведенного анализа, можно сделать вывод, что для некоторых проектов уделяется много внимания учету и анализу разных факторов, которые могут оказать негативное влияние на осуществление инновационного проекта.

При оценке эффективности инновационного проекта сравнение разновременных показателей осуществляется путем приведения их к стоимости в начальном периоде. Для приведения разновременных расходов, результатов и эффектов используется норма дисконта. Но приведение всех проектных расходов и доходов к одному общему знаменателю в процессе дисконтирования является не совсем корректным.

Группа рисков оппортунистичного поведения партнеров может учитываться в норме дисконта. При этом необходимо отметить, что на доходы проекта и его затраты эта группа рисков будет влиять по-разному. Для того чтобы оценить потери бюджета доходов (расходов), необходимо учесть вероятность нарушения контракта со стороны партнеров и долю бюджета, которая теряется в случае наступления рискового события. Это возможно благодаря использованию как экспертных, так и вероятностных методов. Потери бюджета в этом случае рассчитываются по формуле:

$$D = D \times p \times y, \quad (1)$$

где  $D$  - потери бюджета, с учетом риска;  $D$  - бюджет, предусмотренный безрисковым вариантом;  $p$  - вероятность наступления риска;  $y$  - доля бюджета, которая теряется в случае наступления риска.

В случае несоблюдения покупателями обязательств по контракту доходы фирмы ( $D_1$ ) снизятся и могут быть рассчитаны по формуле:

$$D_1 = D - D = D \times (1 - p \times y). \quad (2)$$

При нарушении контрактных обязательств поставщиками материальных ресурсов затраты ( $P$ ) увеличатся их можно рассчитать по формуле:

$$P = D + D = D \times (1 + p \times y). \quad (3)$$

Как видим из формул (1.2) -(1.3), риски оппортунистичного поведения способствуют увеличению расходов и снижению доходов. Логически было бы допустить, что норма дисконта также должна рассчитываться по-разному. В связи с этим мы предлагаем при дисконтировании денежных потоков дисконтировать отдельно притоки и оттоки средств и только после этого сравнивать уже приведенные эффекты. При этом чистая нынешняя стоимость дохода ( $NPV$ ) будет рассчитываться по формуле:

$$NPV = \sum_{n=1}^T Dox_n \times d_{n1} + \sum_{n=1}^T A_n \times d_n - \sum_{n=1}^T P_n \times d_n - \sum_{k=1}^T I_k \times d_k, \quad (4)$$

где  $NPV$  - чистая нынешняя стоимость проекта;  $Dox_n$  - доходы проекта, полученные в  $n$ -м году;  $d_{n1}, \dots, d_n$  - коэффициент дисконтирования соответственно для доходов, амортизации, расходов, инвестиций;  $A_n$  - амортизация, начисленная в году  $n$ ;  $P_n$  - расходы в году  $n$ ;  $I_k$  - инвестиционные расходы в году  $k$ .

Предлагается известную формулу расчета коэффициента дисконтирования откорректировать с учетом риска оппортунистичного поведения партнеров (покупателей и поставщиков). Это значит, что доходы и расходы проекта сначала необходимо уменьшить и увеличить соответственно на величину  $D$  (1.2), а уже после этого присту-

пать к дисконтированию. Поэтому коэффициент дисконтирования для доходов необходимо рассчитывать по формуле:

$$d_{r,t} = \frac{1 - p \times y}{(1+r)^t} \quad (5)$$

Расходы же сначала необходимо увеличить на величину  $\Delta$  (1.3), а затем уже дисконтировать. Коэффициент дисконтирования для расходов (в том числе инвестиционных) необходимо рассчитывать следующим образом:

$$d_{r,t} = \frac{1 + p \times y}{(1+r)^t} \quad (6)$$

где  $d_{r,t}$  - коэффициент дисконтирования для текущих и инвестиционных расходов.

Следует обратить внимание на то, что коэффициенты дисконтирования для текущих и инвестиционных расходов рассчитываются по одной формуле, но их значения будут отличны, потому что  $p$  и  $y$  будут иметь разные значения.

Подставив формулы (1.5)-(1.6) в формулу (1.4), имеем:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Доx_t \times (1 - p \times y)}{(1+r)^t} + \sum_{t=1}^n \frac{A_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{P_t \times (1 + p_{I_m} \times y_{I_m})}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t \times (1 + p_{I_n} \times y_{I_n})}{(1+r)^t} \quad (7)$$

где  $p, p_{I_m}, p_{I_n}$  - вероятность наступления риска оппортунистического поведения, который влияет на доходы, затраты и инвестиции соответственно;  $y, y_{I_m}, y_{I_n}$  - доля дохода, бюджета расходов и инвестиций соответственно, которая теряется в случае наступления риска.

Конъюнктурные риски могут быть учтены в анализе сценариев проекта, который базируется на использовании теории вероятностей и методов математической статистики и допускает численное определение величин отдельных рисков и риска проекта в целом. Другие риски предлагается учитывать в виде премии за риск. Безрисковая норма дисконта – способ учета альтернативных расходов, то есть средство, с помощью которого можно приводить будущие доходы и расходы. Поэтому, чтобы оценить эффект от реализации инноваци-

онного проекта необходимо из прогнозного эффекта вычесть альтернативные расходы, то есть осуществить дисконтирование с использованием безрисковой нормы дисконта. Разработка инновационного проекта основывается на прогнозных данных, точность которых тяжело предусмотреть, поэтому инвестор хочет получить дополнительный доход за то, что он рискует, то есть получить премию за риск.

Премия за риск может быть учтена до осуществления процесса дисконтирования:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{I_0 \alpha_n (1-p \cdot \beta) (1-h)}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{A_n (1-h)}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_n \cdot (1+p_{pm} \cdot \gamma_{pm})}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t (1+p_n \cdot \gamma_n)}{(1+r)^t}, \quad (8)$$

где  $h$  - премия за риск в долях единицы.

Предложенное усовершенствование методического подхода относительно учета рисков инвестиционных проектов может применяться при решении вопросов относительно привлечения инвестиций для реализации инновационных проектов, предоставления гарантий потенциальным инвесторам, повышении эффективности использования инвестиционных ресурсов предприятий при осуществлении ими инновационной деятельности.

#### *Литература:*

1. Клебанова Т.С., Раевнева Е.В. Теория экономического риска. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЕК», 2003. – 156с.
2. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423с.
3. Батенко Л.П., Загородних О.А., Лицинська В.В. Управления проектами. – К.: КНЕУ, 2003. – 231с.
4. Инновационный менеджмент / Под ред. д.э.н., проф. Л.Н. Оголева. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 238с.
5. Клебанова Т.С., Раевнева Е.В. Теория экономического риска. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЕК», 2003. – 156с.
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702с.
7. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / общая ред. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 290с.
8. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге / Под общ. ред. И.И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 574с.
9. Черваньов Д.М., Рейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційних підприємств України. – К.: Т-во «Знання» КОО, 1999. – 514с.

10. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312с.

11. Инновационный менеджмент / Под ред. д.э.н., проф. Л.Н. Оголева. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 238с.

12. Журавлев Ю.В. Комплексная оценка инновационного риска. Хранение и переработка сельхозсырья. – 2003. – №9. – С.19-22.

13. Божко Т.В. Методы оценки инвестиционных проектов в промышленности: Дис ... канд. экон. наук: 08.02.02. – Х., 2000. – 210с.

#### 1.4. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ (B,S)-РЫНКА И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОПЦИОНОВ

##### 1. Эконометрическая модель (B,S) - рынка

Биномиальная модель (B,S)-рынка или CRR-модель (модель Кокса – Росса – Рубинштейна), по сути, является аналогом известной в теории вероятностей схемы Бернулли. Ее построение осуществляется в предположении, что на рынке финансовые операции осуществляются с банковским счетом  $B = (B_t)_{t \geq 0}$  и одной акцией, цена которой обычно обозначается через  $S = (S_t)_{t \geq 0}$ . Такой рынок обычно называют (B,S)-рынком.

Изменение цен на (B,S)-рынке происходит скачками в дискретные моменты времени и описывается уравнениями

$$B_t = (1 + r_t)B_{t-1}, \quad (1)$$

$$S_t = (1 + \rho_t)S_{t-1} \quad (2)$$

с  $B_0 > 0$  и  $S_0 > 0$ .

В этой модели (B,S)-рынка, которую как уже отмечалось выше, принято называть CRR-моделью предполагается, что банковская ставка  $r_t$  не измена, т.е.:

$$r_t \equiv r = \text{Const},$$

а доходность акции  $\rho = (\rho_t)_{t \geq 1}$  представляет собой бернуллиевскую последовательность независимых одинаково распределенных случайных величин  $\rho_1, \rho_2, \dots$ , принимающих два значения:

$$\rho_t = \begin{cases} r_u & r_u < r_d \\ r_d & \end{cases} \quad (3)$$

с вероятностями  $p = P(\rho_t = r_u)$  и  $q = P(\rho_t = r_d)$  соответственно.

Биномиальная модель (B.S)– рынка определяет механизм изменения стоимости акции, что позволяет для любого момента времени рассчитать стоимость акции в случае, если изменение этой стоимости происходит дискретно:

$$S_t = S_0 \prod_{k=1}^t (1 + \rho_k). \quad (4)$$

Известно, что на основе альтернативных значений стоимости актива можно рассчитать «цену минимального хеджирования», т.е. построить портфель, воспроизводящий те же самые денежные потоки, что и опцион, и, используя этот портфель, определить справедливую цену опциона.

Более строгое математическое изложение этой модели предусматривает рассмотрение вероятностного пространства  $(\Omega, \mathcal{F}, (F_t), P)$ , где  $\Omega = (a, b)$ , – пространство элементарных событий,  $\mathcal{F}$  – множество всех подмножеств, которые на отрезке времени, в течении которого проводились торги, могли быть сформированы из элементов  $\Omega$  таким образом, что на  $t$ -м месте располагается либо  $a$ , либо  $b$ ,  $F_t$  – информационный поток  $F_0 = \{\emptyset, \Omega\} \subseteq F_1 \subseteq \dots \subseteq F_n$ , формируемый в каждом конкретном случае и называемый обычно фильтрацией,  $P$  – вероятностная мера, определяемая бернуллиевской вероятностью  $p$ .

Понятно, что предположение о том, что вероятностная мера определяется бернуллиевской вероятностью нужно для того, чтобы обеспечить простоту преобразований и значительно упростить расчетные схемы, используемые в рамках биномиальной модели. Такие предположения хотя и не вносят искажения в описание механизма биржевых торгов, но значительно снижают возможность адекватного

отражения реальности. Поэтому вопрос о том, какой должна быть вероятностная мера  $P$ , какова процедура определения в каждом конкретном случае значений  $p = P(\rho_n = b)$  и  $q = P(\rho_n = a)$ , является актуальным и далеко не простым.

Но есть и другое замечание, суть которого в том, что не исследована возможность смещения оценки риск-нейтральной цены опционов, которое вполне возможно имеет место при использовании для этих целей CRR-модели. Это связано с тем, что при построении биномиального дерева не учитывается в явном виде тренд цены базового актива. Косвенным образом тренд все же учитывается через риск-нейтральные вероятности. Однако по поводу того, как этот тренд корреспондируется с обычным трендом, ни каких точек зрения пока не сформировано. Этот вопрос ждет своего исследования.

Использование эконометрических моделей для оценки стоимости опционов позволяет естественно при оценке стоимости опциона учитывать наличие тренда и тем самым обеспечивать получение более обоснованного представления о риск-нейтральной цене. Работы, в которых для получения оценок стоимости опционов предлагалось бы использовать эконометрические модели, мало известны. Поэтому естественно возникает вопрос о том, какой должна быть эконометрическая модель  $(B,S)$ -рынка.

Подводя итог проведенному анализу CRR-модели, можно сделать вывод о том, что эконометрический вариант такой модели должен отражать как минимум два свойства эволюции цен на  $(B,S)$ -рынке: непрерывное их изменение и дискретное. Следовательно, эконометрическая модель, одновременно отражающая оба свойства эволюции цен, должна быть дискретно-непрерывной. В некотором смысле, ее можно рассматривать и как аналог CRR-модели, и как аналог уравнения, описывающего в модели Блэка – Шоулса механизм формирования доходности акции:

$$\frac{\Delta S}{S} = \mu \Delta t + \sigma \varepsilon \sqrt{\Delta t}, \quad (5)$$

где  $\mu$  – средний уровень доходности;  $\Delta t$  – небольшой отрезок времени, на котором эта модель имеет смысл;  $\sigma$  – риск, измеренный среднеквадратическим отклонением;  $\varepsilon$  – нормально распределенная случайная величина с нулевым математическим ожиданием и единичной дисперсией.

Первое слагаемое этого уравнения является непрерывной составляющей и представляет собой ожидаемый уровень доходности акции, а второе слагаемое – величину риска, который в каждом конкретном случае изменяет уровень ожидаемой доходности в ту или иную сторону в зависимости от знака и значения случайной величины  $\varepsilon$ .

Формально эконометрический аналог этой модели можно записать в следующем виде:

$$r_t = a_0 + a_1 r_{t-1} + d x_t + \delta_t, \quad (6)$$

где  $r_t$  – доходность базовой акции в момент времени  $t$ ;  $a_0, a_1$  – оцениваемые параметры той части модели, которая отвечает за тренд уровня доходности базовой акции;  $d$  – оцениваемый параметр стохастической составляющей модели, характеризующий средний уровень возможного отклонения фактически наблюдаемой доходности от тренда и интерпретируемый как величина риска;  $x_t$  – ненаблюдаемая дискретная переменная, принимающая случайным образом два значения: 1 или -1;  $\delta_t$  – ненаблюдаемая случайная величина, характеризующая ту часть вариации моделируемой переменной, которая не объясняется включенными в модель регрессорами.

В отличие от выражения (5), которое имеет смысл только на бесконечно малых отрезках времени, эконометрическая модель сохраняет возможность корректного ее использования на ограниченных интервалах времени. Это позволяет применять ее как для анализа, так и для прогнозных расчетов.

Непрерывная составляющая этой модели представляет собой авторегрессионную модель первого порядка. В принципе тренд можно представить и с помощью других моделей экстраполяционного типа. Но вряд ли это будет иметь смысл, так как авторегрессионные модели чаще других используются для описания эволюции цен финансовых активов. Интерпретация параметра  $d$  как измерителя средней величины риска требует определенных пояснений. Такой подход к измерению риска, по всей вероятности, предлагается впервые. В модели (6) с помощью  $d$  измеряется средняя величина колебаний вокруг тренда. Это отличает данный подход от общепринятого, в котором риск оценивается по отклонениям от среднего значения. Отличие не является принципиальным, так как можно построить модель (6) без тренда, и

тогда  $d$  будет измерителем колебаний вокруг среднего. Но есть и более существенные отличия.

Во-первых, измерение риска с помощью коэффициента регрессии, которым является  $d$ , имеет ряд преимуществ перед традиционным измерением с помощью  $\sigma$ , так как одновременно с его оценкой по методу наименьших квадратов рассчитываются характеристики статистической надежности. В то же время нужно помнить, что измерение риска с помощью  $d$  имеет смысл в тех случаях, когда данные обеспечивают возможность построения адекватного регрессионного уравнения.

Во-вторых, использование величины  $d$  в качестве риска снимает вопрос о необходимости понимания риска как симметричного эффекта. Модель (6) позволяет описать механизм, в котором риск рассматривается только как потери. Ниже эта возможность будет реализована.

Начиная обсуждать вопрос о реализации эконометрического подхода при построении модели  $(B,S)$ -рынка, хотелось бы обратить внимание на то обстоятельство, что описание эволюции цен с помощью всего двух фиксированных значений  $a$  и  $b$  практически исключает возможность адекватного моделирования. Намного реалистичней предполагать, что  $\rho_t$  в каждый момент времени может находиться на одном из двух уровней: высоком или низком. Под высоким уровнем подразумеваются такие значения  $\rho_t$ , при которых акция приносит доход, а под низким – естественно убытки. Но само  $\rho_t$  не фиксировано и принимает любые значения из множества  $[a,b]$ . Эти предположения более естественны и модель предполагается ориентировать именно на такое понимание механизма эволюции цен активов.

Построение эконометрической модели, прежде всего, предусматривает определение зависимой переменной. Известно, что  $(B,S)$ -рынок описывается только двумя переменными. Понятно, что банковский счет  $B = (B_t)_{t \geq 0}$ , имея детерминированную динамику, описываемую уравнением (1), без труда может быть определен в любой момент времени и, поэтому не представляет интереса для эконометрического моделирования. Иная ситуация с ценой акции  $S = (S_t)_{t \geq 0}$ , которая в соответствии с (2) определяется как случайная величина и поэтому для любого упреждающего момента времени можно корректно говорить только о прогнозных ее оценках.

В принципе можно разработать несколько прогнозных моделей, обеспечивающих получение этих оценок с некоторым уровнем надежности. Можно также предложить различные схемы использования полученных результатов моделирования. Однако перед нами стоит несколько иная задача. Требуется построить эконометрический вариант CRR-модели, в котором предусматривается альтернативная динамика стоимости акций с известным законом распределения альтернативных вариантов. Другими словами эконометрическая модель должна отражать альтернативность динамики стоимости акций и вопрос, который необходимо решить при ее построении, связан с тем, каким образом в данных исторического периода обнаружить эту альтернативность.

Ответ на поставленный вопрос дают следующие рассуждения. Эконометрический подход предусматривает для своей реализации использование данных исторического периода, который заведомо не содержит альтернативные варианты, и, следовательно, вопрос о возможной их идентификации требует специального изучения. При исследовании этого вопроса имеет смысл обратить внимание на то обстоятельство, что будущее в отличие от прошлого всегда многовариантно и в силу этого несет в себе неопределенность. Но между прошлым и настоящим есть взаимосвязь. Каждый момент прошлого отражается в одном из возможных вариантов будущего. Следовательно, альтернативные варианты будущего рождены безальтернативными вариантами прошлого, распределенными по всему горизонту исторического периода случайным образом. Это требует применения специальных приемов при построении эконометрической модели, чтобы можно было, идентифицировав в ее параметрах распределенную во времени альтернативность прошлого, сгенерировать для каждого момента упреждающего периода альтернативную динамику будущего. Различие между альтернативностью, распределенной во времени, и альтернативностью в конкретный момент времени интуитивно понятно и не требует специальных пояснений.

В биномиальной модели  $(B,S)$ -рынка рассматривается всего два варианта стоимости, по которой торгуются акции. Понятно, что альтернативность будущего значительно богаче, однако мы вынуждены рассматривать только два варианта, так как в противном случае мы выйдем за рамки предположений полного рынка и расстанемся с возможностью корректного определения риск-нейтральной цены опцио-

на. Теоретически, несмотря на всевозможные вариации, существуют средние характеристики роста и падения цен базового актива, с помощью которых из цены актива в момент заключения контракта путем ее трансформирования можно получить цену актива в момент завершения контракта. Именно этот момент должен найти отражение в ниже рассматриваемой модели.

При построении эконометрической модели мы не будем устанавливать фиксированные уровни, но в соответствии с теми колебаниями цен, которые имеют место на рынке ценных бумаг, будем отмечать, что стоимость акции в каждый момент времени находится на высоком или низком уровне. Понимание того, какой уровень следует считать высоким, а какой низким, формируется с помощью условно средней величины в процессе построения модели.

В модели, с помощью которой рассчитываются альтернативные прогнозные варианты, необходимо для логической ее завершенности предусмотреть возможность определения вероятностей, оценивающих реальность этих прогнозных вариантов. А это значит, что для дискретной составляющей модели, а точнее для ее ненаблюдаемой переменной должно быть идентифицировано вероятностное распределение. Таким образом, появляется третья составляющая модели в виде вероятностного распределения, а сама модель, понимаемая как условное математическое ожидание, записывается следующим образом:

$$E(r_t | r_{t-1}, z_t) = \bar{a}_0 + \bar{a}_1 r_{t-1} + \bar{d} [1 \cdot (1 - F(z_t)) + (-1) \cdot F(z_t)] \quad (7)$$

или

$$\bar{r}_t = \bar{a}_0 + \bar{d} + \bar{a}_1 r_{t-1} - 2\bar{d} \cdot F(z_t), \quad (8)$$

где  $F(z_t)$  – функция, с помощью которой определяется вероятность того, что при определенных условиях, описываемых переменной  $z_t$ , ненаблюдаемая переменная  $x$ , примет значение равное 1, т.е.

$$F(z_t) = P(x_t = 1 | z_t). \quad (9)$$

В практике решения прикладных задач в качестве  $F$ , как правило, используется либо стандартная нормальная вероятностная функция

распределения либо логистическая функция распределения. В случае нормальной функции распределения выражение (9) называют пробит-моделью, в случае логистической – логит-моделью.

В модели (8) уже нет ненаблюдаемой переменной  $x$ , и поэтому ее без проблем можно использовать в расчетах прогнозных вариантов. Но при построении модели возникает необходимость в замене значений ненаблюдаемой переменной специально полученными значениями. Обычно в подобных случаях выдвигается гипотеза, в соответствии с которой модель преобразуется к виду, содержащему только наблюдаемые переменные или формируются значения, обеспечивающие корректную замену ненаблюдаемых значений наблюдаемыми. Например, в эконометрике известны модели с ненаблюдаемыми переменными, для построения которых используются гипотеза адаптивных ожиданий и гипотеза рациональных ожиданий.

В рассматриваемом случае предлагается использовать гипотезу альтернативных ожиданий. Смысл этой гипотезы в том, что ожидаемый инвестором результат носит альтернативный характер. Одна и та же сумма средств, вложенная в одну и ту же ценную бумагу, может порадовать инвестора, а может огорчить. Но в каждый момент времени исторического периода альтернативное событие происходило, и этот результат его реализации можно идентифицировать, договорившись о правилах этой идентификации. Таким правилом может быть сравнение с некоторым пороговым значением. Другими словами на историческом периоде ненаблюдаемой переменной присваивается значение равное +1, если фактическое значение моделируемого показателя выше заранее заданного порогового значения, и присваивается значение равное -1, если фактическое значение меньше этого порогового значения.

В качестве порогового значения при построении модели (8) целесообразно использовать среднюю величину моделируемого показателя в текущий момент времени. Условимся считать средним значением доходности текущего момента величину, которая определяется как условное математическое ожидание в зависимости от доходности предыдущего момента времени, т.е.  $\bar{r}_t = E(r_t | e_{t-1})$ . В рамках нашей модели такая величина определяется непрерывной составляющей (авторегрессионным уравнением), в которую модель (8) трансформируется при  $F(x) = 0.5$

$$\hat{r}_t = a_n + \alpha r_{t-1} \quad (10)$$

что соответствует полной неопределенности того, в какую сторону может произойти отклонение от тренда.

Тогда в качестве индикатора, по которому определяется, каким был уровень доходности, можно использовать отклонение  $\Delta r_t = r_t - \hat{r}_t$ . На основе этого индикатора формируются значения ненаблюдаемой переменной, которые она должна была бы иметь на историческом периоде, по следующему правилу:

$$x_t = \begin{cases} 1, & \text{если } \Delta r_t > 0 \\ -1, & \text{если } \Delta r_t < 0 \end{cases} \quad (11)$$

В результате этой процедуры формируются значения ненаблюдаемой переменной, которые она имела в прошлом. Полученные значения имеют двойное назначение. Они используются в качестве значений факторной переменной при оценке коэффициентов модели (6) и в качестве дискретной зависимой переменной (с заменой -1 на 0) для построения модели бинарного выбора, по которой оценивается вероятность реальности альтернативных вариантов.

Естественно, после выбора зависимой переменной модели бинарного выбора возникает вопрос о независимой переменной (переменных), от которой зависит вероятность, с которой реализуется альтернативность динамики доходности базового актива. Доходность актива, как правило, зависит от активности рынка ценных бумаг, в качестве индикатора которой чаще всего используется рыночный индекс, например индекс РТС. Поэтому доходность индекса можно использовать как независимую переменную модели бинарного выбора. Это имеет смысл, так как взаимосвязь индекса с доходностью акций известный факт, который был использован Шарпом при модификации модели Марковица. Проблема реализации этой идеи в том, что нужны не просто значения доходности индекса, а прогнозные оценки, с помощью которых можно рассчитать вероятности реальности альтернативных вариантов для упреждающих моментов времени.

Для получения прогнозных оценок доходности индекса  $r_{it}$  можно использовать модель (6), которая в этом случае записывается следующим образом:

$$r_{it} = a_0 + a_1 r_{it-1} + c x_t + \delta_t, \quad (12)$$

где  $r_{it}$  – доходность индекса в момент времени  $t$ ;  $x_t$  – ненаблюдаемая дискретная переменная, принимающая случайным образом два значения: 1 или -1;  $a_0, a_1, c$  – оцениваемые с помощью метода наименьших квадратов параметры модели;  $\delta_t$  – ненаблюдаемая случайная составляющая.

Ненаблюдаемая дискретная переменная идентифицируется в соответствии с гипотезой альтернативных ожиданий точно так же, как было предложено при построении прогнозной модели базового актива, т.е. с помощью соотношения (11).

Определив, что на вероятность, с которой ожидается высокий уровень цены базового актива или низкий влияет активность рынка, уточним механизм этого влияния. Прежде всего, заметим, что больше всего нас интересует вопрос, в каких ситуациях стоимость базового актива больше, а в каких меньше средней его стоимости, т.е. когда отклонения от условно средней цены положительны, а когда отрицательны. Естественно предположить, что существует взаимосвязь между этими отклонениями и отклонениями в модели индекса, синхронизированными по времени. Таким образом, в качестве независимой переменной целесообразно использовать отклонения, определяемые по формуле:

$$z_t = r_{it} - a_0 - a_1 r_{it-1}. \quad (13)$$

Отклонения (13) легко рассчитываются для всего исторического периода и могут быть использованы для построения пробит- или логит-модели. Модель строится экзогенно вне зависимости от других уравнений.

Таким образом в окончательном виде оцененная эконометрическая модель (B.S)-рынка, предназначенная для прогнозных расчетов, записывается в виде системы линейных и нелинейных регрессионных уравнений:

$$\hat{r}_{t+1} = \hat{c}_0 + \hat{a}_1 r_{1t} + \hat{c} x_t, \quad (14)$$

$$\hat{r}_{t+1} = \hat{a}_1 + \hat{d} + \hat{a}_1 r - 2\hat{d} \cdot \frac{e^{-\hat{A} + \hat{A}r}}{1 + e^{-\hat{A} + \hat{A}r}}. \quad (15)$$

Модель (14) – (15) предназначена для проведения прогнозных расчетов на  $(B, S)$ -рынке в силу чего наделена специфическими свойствами, обеспечивающими корректность расчетов в условиях полного рынка. Предполагается также, что значение безрисковой процентной ставки ниже верхней прогнозной оценки и выше нижней прогнозной оценки.

Эконометрический подход в отличие от чисто математического обеспечивает построение моделей, при спецификации которых максимально учитываются предположения соответствующей теории, а при идентификации их параметров достигается адекватность. Сформулированное отличие явно в пользу эконометрического подхода, однако, справедливости ради обратим внимание на отсутствие четкого представления о том, что важнее – корректность или адекватность. На наш взгляд, корректность должна доминировать в теоретических исследованиях, а адекватность – при решении частных задач, ориентированных на получение практических результатов. Эта мысль развивается в наших исследованиях.

## 2. Риск-нейтральное и риск-трендовое оценивание опционов на основе результатов эконометрического моделирования

Исследование возможностей применения эконометрической модели  $(B, S)$ -рынка (14) – (15) в риск-нейтральном оценивании стоимости опционов целесообразно начать с обсуждения схемы расчетов, предусмотренной формулой Кокса – Росса – Рубинштейна. Эта схема позволяет понять замысел, который реализуется с помощью  $CRR$ -модели и содержательный смысл проводимых в ее рамках расчетов. Детальный анализ этих расчетов позволяет понять, что из этой схемы должно остаться в модифицированном варианте, а что претерпит коренные изменения или будет заменено новыми элементами с другим содержательным смыслом.

Все формулы, которыми мы будем оперировать ниже, записываются для опциона колл, но это не значит, что и получаемые результаты относятся только к опционам этого типа. Естественно, результаты

применимы к опционам пут, а формулы легко переписываются в виде, который соответствует опционам пут.

Формула, по которой в соответствии с предположениями CRR-модели рассчитывается риск-нейтральная цена опциона  $c$ , может быть записана следующим образом:

$$c = \left[ \sum_{j=0}^k \binom{n}{j} \frac{n!}{j!(n-j)!} p^j (1-p)^{n-j} (u^j d^{n-j} S - X) / R^n \right], \quad (16)$$

где  $n$  – число уровней биномиального дерева;  $k$  – число подъемов цены, необходимых для того, чтобы опцион оказался с выигрышем;  $u = 1 + r_u$  – множитель наращивания цены акции в случае, когда средний темп прироста равен  $r_u$ ;  $d = 1 + r_d$  – множитель понижения цены акции в случае, когда средний темп падения равен  $r_d$ ;  $R = 1 + r$  – множитель наращивания кредитной суммы по безрисковой процентной ставке  $r$ .  $p$  – риск-нейтральная вероятность.

Риск-нейтральная вероятность  $p$  – это вероятность роста ( $(1-p)$  – вероятность падения) цены базового актива, при которой его ожидаемая доходность равна ставке без риска. Эта вероятность отличается от той, с которой в CRR-модели могут происходить скачкообразные изменения цены. Она рассчитывается по формуле:

$$p = \left( \frac{R - d}{u - d} \right). \quad (17)$$

Возможность представления финальной расчетной формулы в виде (16) обеспечивается введением специально определяемого числа  $k$ . Фактически, с помощью этого числа определяется граница отсечения тех случаев, когда внутренняя стоимость опциона равна нулю.

Введение величины  $k$ , с одной стороны, позволяет формулу для расчета риск-нейтральной цены записать в более компактной форме, а с другой стороны, делает содержательный смысл расчета менее прозрачным. Поэтому запишем формулу для расчета  $c$  в виде, который не предусматривает использование  $k$ :

$$c = \left[ \sum_{j=0}^n \binom{n}{j} \frac{n!}{j!(n-j)!} p^j (1-p)^{n-j} \max(0, u^j d^{n-j} S - X) / R^n \right]. \quad (18)$$

В данной формуле без труда узнается математическое ожидание случайной величины, имеющей биномиальный закон распределения. Таким образом, основная идея, которая реализуется с помощью CRR-модели, заключается в том, чтобы для упреждающего периода построить биномиальное дерево и с помощью этого дерева рассмотреть все возможные варианты эволюции цен базового актива, которые могут иметь место на упреждающем отрезке времени, чтобы использовать эти варианты для определения справедливой цены опциона.

Из сказанного следует, что риск-нейтральная цена – это математическое ожидание, при расчете которого использовалась риск-нейтральная вероятность и расчетная внутренняя цена опциона. В свою очередь, риск-нейтральная вероятность и внутренняя цена опциона определяются через множители роста  $u$  и падения  $d$ . В то же время истинные значения этих величин не известны и поэтому возникает проблема их определения. В подобных ситуациях, как правило, рекомендуется использовать оценки. Известно, что оценки, полученные с помощью эконометрического подхода, обладают свойствами, обеспечивающими им высокую надежность. Следовательно, подход, позволяющий получить надежные оценки этих характеристик, является перспективным направлением исследования проблем, связанных с риск-нейтральным оцениванием опционов.

Кроме того, что эконометрический подход позволяет решить вопрос с обоснованием оценок, используемых в качестве множителей усредненного роста и снижения цены базового актива, с его помощью удастся ввести новые элементы анализа справедливой цены опциона. Рассмотрим эти возможности. Причем при рассмотрении возможностей будем ориентироваться на эконометрическую модель, которая была предложена выше. Для удобства все рассуждения будут проведены для случая, когда финансовая операция проводится с опционом «колл». Сразу заметим, что полученные результаты практически без серьезных изменений можно будет применять и в тех случаях, когда финансовая операция проводится с опционом «пут».

Расчеты по формуле (18) требуют оценки ожидаемой величины стоимости базового актива в момент исполнения опциона. Формула сконструирована таким образом, что в качестве ожидаемой стоимости базового актива используется величина  $u^i d^{n-i} S$ , для оценки которой нужны все те же оценки усредненной величины множителя роста цены базового актива и усредненной величины множителя ее сниже-

ния. Однако, даже в тех случаях, когда  $u$  и  $d$  являются результатом эконометрического моделирования и обладают соответствующим уровнем надежности, их использование в расчетах не решает всех проблем. А проблемы есть, и они для своего решения требуют новых идей и специальных подходов. Суть одной из них в том, что при расчете различных вариантов ожидаемой стоимости базового актива в  $CRR$ -модели используется биномиальное дерево, логика построения которого в неявном виде предусматривает тренд в ожидаемых ценах базового актива с темпом роста безрисковой ставки. Реальный тренд цены базового актива естественно не совпадает с трендом в темпе безрисковой ставки и поэтому цена, по которой торгуются опционы, не всегда совпадает со справедливой ценой, рассчитываемой с помощью  $CRR$ -модели.

Таким образом, наши рассуждения позволяют сделать вывод о том, что на пути решения вопроса об оценке стоимости опциона, в которой бы отражение реальности рыночных процессов преобладало над воспроизведением предположений гипотезы эффективного рынка, стоят две проблемы. Первая проблема связана с получением адекватных оценок роста и падения цены базового актива. Эта проблема без труда решается с помощью эконометрической модели предложенной в предыдущем параграфе. Причем использование эконометрического подхода не выводит за рамки концепции безрисковой цены опциона. Вторая проблема связана с трендом, которому, как упоминалось выше, подчиняется рост биномиального дерева. Ее разрешение не возможно без отказа от тренда, имеющего рост по безрисковой ставке. Это серьезная проблема, так как отказ от тренда с ростом по безрисковой ставке равносильен отказу от концепции риск-нейтрального оценивания.

В принципе компенсировать недостаточный рост по безрисковой ставке на формальном уровне можно за счет специального подбора множителей роста и падения цены базового актива. Подобного рода решение данной проблемы было предложено при использовании формулы Блэка – Шоулса. В практических расчетах по этой формуле используется не оцененная волатильность, а подобранная из условия равенства риск-нейтральной стоимости опциона его рыночной цене. На фондовой бирже РТС, например, для того чтобы подобрать нужное значение волатильности используется пять дополнительных параметров. Волатильность, определенная таким образом, называется

подразумеваемой или внутренней. Введение подразумеваемой волатильности сохраняет концепцию риск-нейтрального оценивания, но не решает всех проблем, с которыми сталкиваются инвесторы на срочном рынке. Поэтому рассмотрим более подробно вопрос, связанный с достоинствами и недостатками тех приемов, которые используются в риск-нейтральном оценивании.

Прежде всего, заметим, что механизмы современной торговли опционами устроены таким образом, что позволяет настроить формулу Блэка – Шоулса для решения проблем, которые необходимо решить бирже, и исключает возможность настройки модели для решения проблем, возникающих перед инвесторами. Проблема инвесторов возникает в связи с тем, что один и тот же опцион торгуется с несколькими страйками. Такой способ торговли опционами предоставляет инвестору возможность выбрать опцион, который действительно ему необходим для хеджирования. Но реализация этой возможности требует, по сути, принятия решения в условиях неопределенности, которая возникает в силу следующих причин. Если, например, выбирается опцион, который «глубоко в деньгах», то понятно, что такое решение влечет излишние затраты на хеджирование. В таком случае, как правило, имеет смысл купить эту ценную бумагу сразу. Если же с высокой вероятностью ожидается ситуация, что опцион будет «вне денег», то его приобретение теряет всякий смысл. Поэтому рациональным можно считать такое решение, в соответствии с которым из торгуемых опционов с одной и той же датой исполнения, но разными страйками, выбирается тот, с помощью которого удастся решить реальную проблему хеджирования. Как правило, это опционы, о которых принято говорить «опцион около денег».

Осуществить выбор требуемого опциона, используя для этого его риск-нейтральную цену, к сожалению, не удастся. Поэтому для решения данной задачи предлагается специальный подход, в котором на основе использования ключевых идей риск-нейтрального оценивания строятся оценки стоимости опционов, учитывающие реальную эволюцию цены базового актива. Такую оценку стоимости опциона будем называть риск-трендовой стоимостью опциона. Если риск-нейтральная цена представляет собой стоимость портфеля, по которому определяется стоимость хеджа в мире нейтральном к риску, то риск-трендовая цена – это стоимость портфеля, по которому определяется стоимость хеджа в дрейфующем мире. Под дрейфующим ми-

ром понимаются ситуации, в которых принимаемые инвестором решения учитывают эволюцию цен базовых активов в соответствии с существующими на рынке трендами.

В чем различие между этими двумя подходами. Риск-нейтральное оценивание предполагает, что в модели (B,S) -рынка (1) – (2) вероятностное распределение  $p = P(\rho_t = r_u)$  и  $q = P(\rho_t = r_d)$  скачкообразного изменения цены базового актива заменяется другим распределением  $p^* = P(\rho_t = r_u)$  и  $q^* = P(\rho_t = r_d)$ , которое получило название риск-нейтрального. Это новое вероятностное распределение устроено таким образом, что математическое ожидание цены базового актива совпадает с траекторией, которая соответствует росту цены базового актива по безрисковой ставке.

Другими словами, безрисковое оценивание стоимости опциона можно интерпретировать как оценивание в ситуации, когда на рынке доминирует тренд цены базового актива, соответствующий ее росту по безрисковой ставке. Если за тренд принять условное математическое ожидание, то можно записать:

$$\begin{aligned} E(S_t | S_{t-1}) &= S_{t-1}(1+r_u)p^* + S_{t-1}(1+r_d)(1-p^*) = \\ &= S_{t-1}[rp^* + d(1-p^*)]. \end{aligned} \quad (19)$$

Вспомнив, что риск-нейтральная вероятность рассчитывается по формуле :

$$p^* = \frac{R-d}{u-d}, \quad (20)$$

подставим это выражение в (18):

$$E(S_t | S_{t-1}) = S_{t-1} \left[ u \frac{R-d}{u-d} + d \frac{u-R}{u-d} \right] = S_{t-1} R. \quad (21)$$

В результате получаем, что риск-нейтральная вероятность, рассчитанная по (20), обеспечивает формирование математического ожидания цены базового актива, значение которой принадлежит тренду, характеризующему рост по безрисковой ставке.

Сформированное с помощью  $u$  и  $d$  биномиальное дерево обладает таким свойством, что математическое ожидание вершин этого дерева на любом уровне  $t$  совпадает с трендом, т.е.:

$$\sum_{j=0}^n C_n^j p^{+j} (1-p)^{n-j} S_0 u^j d^{n-j} = S_{t+1} R. \quad (22)$$

Это значит, что в целом все дерево ориентировано вдоль тренда с ростом по безрисковой ставке и возникает вопрос, а сможет ли такое дерево своими ветвями (вариантами) накрыть перспективное значение стоимости актива. Однозначного ответа на этот вопрос нет. Логика подсказывает, что при ограниченном числе уровней, по крайней мере, возможны три ситуации: перспективная цена базового актива выше всех вариантов дерева, ниже всех вариантов дерева и среди вариантов дерева. Из этих трех ситуаций наиболее благоприятна та, когда перспективный вариант цены окажется среди вариантов биномиального дерева. Только в этом случае можно надеяться на объективность справедливой цены. В остальных случаях расчеты справедливой цены могут быть ошибочными. В некоторых случаях она даже может оказаться равной нулю, что в соответствии с содержательной интерпретацией будет означать нулевую стоимость минимального хеджа. Другими словами, модель не позволяет определить минимальную стоимость защиты.

Возникает естественный вопрос, а существует ли защита, применение которой имело бы смысл в этом случае. Ответ положительный. Такая защита существует, но она не обладает свойством минимального хеджа, так как при ее обосновании предлагается использовать не безрисковую ставку, а ставку, значение которой равно средней доходности базового актива. В этом случае, полагая, что для конкретного временного периода выплаты аналогичные выплатам по опциону можно получить, сформировав портфель из базовой акции и заемных средств под ставку равную средней доходности базового актива, можно определить стоимости такого портфеля.

Таким образом, эконометрический подход позволяет при построении биномиального дерева использовать результаты эконометрического моделирования, которые, на наш взгляд, более точно отра-

жают эволюцию цен базового актива, а, следовательно, обеспечивают получение более точной оценки риск-нейтральной цены опциона.

## 1.5. ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА НА ОСНОВЕ ВСЕОБЩЕГО КАЧЕСТВА

Бюджетные учетные системы – широко используемый в управлении инструмент, позволяющий аккумулировать информацию, требуемую для реализации разнообразных управленческих функций. Возникновение и использование этих систем обусловлено назревшими потребностями менеджмента, а дальнейшее развитие определяется во многом новыми тенденциями в теории и практике менеджмента, прежде всего, современными системами качества (TQM) [1, 2]. Другими словами, бюджетные системы развиваются под влиянием новых идей менеджмента и модифицируются в связи с его возникающими информационными потребностями. Кроме того, на характер использования возможностей бюджетных систем накладывают отпечаток специфика работ отдельных предприятий и стиль управления ими, о чем свидетельствует практика внедрения и использования данных систем [3, 4]. Поэтому при внедрении бюджетных систем важно понимать их роль в реализации функций управления, принципы организации бюджетного процесса, существующую взаимосвязь с другими инструментами управления.

Учитывая сказанное, сначала остановимся на перечне функций бюджетных систем, множество которых определяет схему бюджетного процесса, и перечне управленческих функций, реализуемых при их использовании.

Первая из функций бюджетных систем, определившая их название – планирование деятельности предприятия. Ибо по определению, бюджет – это детализированный план деятельности предприятия. Эта функция сводится к формированию основного бюджета предприятия (*master budget*) [5, 6], отражающего снабженческие, производственные, сбытовые, финансовые и инвестиционные процессы его дея-

тельности в их взаимосвязи и взаимообусловленности, на базе принятых учетных концепций. Хотя эту функцию системы можно реализовать на разных уровнях агрегирования информации, в любом случае она предназначена для координации различных операций (действий) по достижению целей предприятия.

Реализация функции планирования бюджетной системы позволяет также формировать в соответствии с информационными потребностями менеджеров любые количественные показатели достижения целей предприятия (целевые показатели деятельности), оценивать степень достижения целей планируемой программой, проводить предварительный анализ деятельности и будущего финансового положения предприятия.

Формирование множества целей предприятия - основополагающий момент реализации рассматриваемой функции, ибо цели предприятия определяют конечный пункт бюджетирования [7]. Традиционно, цель предприятия соотносится с уровнем его прибыли и финансовым положением, поскольку именно это представляет интерес для большинства вовлеченных в деловое сотрудничество с предприятием юридических и физических лиц. Поэтому завершающий этап реализации функции - составление предварительных отчетов (в частности, баланса и отчета о прибыли и убытках) с тем, чтобы убедиться в обеспечении планируемой производственной программой удовлетворительной структуры баланса и высокого финансового результата. Данные отчетные формы выбраны постольку, поскольку некоторые из заинтересованных сторон могут судить о достижении этих целей только по внешней публикуемой отчетности. Таким образом, получив в бюджетной системе эти целевые показатели, руководство имеет возможность посмотреть на итоги деятельности предприятия глазами собственников, инвесторов, поставщиков, потребителей и других заинтересованных лиц.

В фокусе внимания менеджеров находится еще одна важная цель – ликвидность предприятия. Управление денежными потоками, координирование выплат и поступлений наличности также реализуются при планировании для обеспечения платежеспособности предприятия.

Отметим, что реальное множество целей разнообразнее. Например, в последнее время, акцент при формировании дерева целей смещается в область управления качеством и стратегического управле-

ния. С одной стороны это обусловлено развитием функции управления качеством и ее переходом в качественно иное представление в контексте Total Quality Management (управления на основе всеобщего качества) [8, 9], что сильно пошатнуло концептуальные положения традиционного менеджмента. С другой стороны, сказываются веяния стратегического управления, нацеленного на успешное взаимодействие предприятия с внешней средой путем выработки обеспечивающей конкурентное преимущество стратегии и на наращивание потенциала предприятия сегодня и в долгосрочной перспективе [10, 11, 12].

Планирование деятельности предприятия затрагивает управленческую функцию в отношении мотивации деятельности структурных подразделений, возглавляющих их менеджеров и сотрудников. Этому способствуют: получение плановых показателей, представленных с требуемой степенью детализации в разрезе выделенных центров ответственности; согласование при разработке бюджетов интересов центров ответственности и подчинение их целям предприятия; четкое определение ответственности и вклада каждого в достижение целевых показателей, в зависимости от которых и будет оцениваться их деятельность. Кроме того, вовлечение сотрудников в процесс разработки бюджетов активизирует мотивы, не связанные с материальным вознаграждением, которые побуждают каждого сотрудника стремиться выполнить взятые на себя обязательства.

Одновременно реализуется функция информирования (коммуникации), поскольку при распределении ответственности за достижение целевых показателей до каждого из менеджеров с помощью бюджетов доводятся сведения о роли управляемого им подразделения в планируемой программе.

Вторая функция бюджетных систем – просчет различных вариантов бюджета – тесно связана с принятием управленческих решений и выбором лучшей производственной программы деятельности предприятия. Она позволяет ясно представить взаимосвязь принимаемых решений и целевых показателей, оценить их совокупное влияние и вклад каждого решения в конечный результат, выявить решения, нарушающие гармонию производственно-хозяйственной деятельности.

Естественное следствие планирования деятельности предприятия – желание проанализировать соответствие фактических результатов деятельности запланированным.

Третья основная функция бюджетных систем – мониторинг исполнения бюджетов и процессов производственно-хозяйственной деятельности – позволяет выявлять отклонения фактических результатов деятельности от запланированных, оценивать их влияния на целевые показатели (как правило, на финансовый результат). Поэтому полные бюджетные системы – это информационные системы, включающие прогнозную, плановую и фактическую информацию о различных аспектах деятельности предприятия, представленную в сопоставимом виде. Механизм выявления причин и величин отклонений зависит от способа аккумулирования этой информации и формирования информационных отчетов.

Четвертая функция бюджетных систем – анализ исполнения бюджета – часто объединяется с предыдущей функцией системы [5, 6, 13]. Выявленные отклонения важно изучить и соотнести с центрами ответственности. Анализ исполнения бюджета также может осуществляться на разных уровнях в зависимости от сроков и решаемых на каждом уровне разных задач, что определяет степень сложности реализации. От уровня его проведения зависят полнота, глубина и способ осуществления таких функций управления как оценка деятельности предприятия в целом и вклада каждого центра ответственности, выявление факторов (причин), вызвавших отклонения, мотивация деятельности, оценка вклада каждого сотрудника в выполнение программы, регулирование деятельности. Две последние функции бюджетных систем позволяют принимать обоснованные корректирующие (регулирующие) решения. В зависимости от степени агрегирования информации и периодичности выполнения этих функций решения могут быть оперативными, тактическими или стратегическими. Отметим, однако, что для осуществления оперативного управления в рамках бюджетных систем важна соответствующая организация учета фактических результатов деятельности. В частности, учет должен быть ориентирован на выявление непосредственно в момент совершения хозяйственной операции величины отклонения, обусловленной только одним из возможных факторов (причин) совокупного отклонения, который определяется данной операцией. Для этого разрабатывается соответствующая схема учета нормативных затрат и отклонений фактических затрат от нормативных затрат на счетах управленческого учета [14].

Отметим, что возможны различные способы реализации каждой из перечисленных функций бюджетных систем. Выбор той или иной технологии зависит от перечня управленческих функций, которые руководство надеется реализовать с использованием бюджетных систем, поскольку само появление функций бюджетных систем вызвано потребностью практического менеджмента.

Таким образом, стремление свести к минимуму вероятность ошибочных решений, принимаемых экспромтом из соображений сиюминутной целесообразности, и предвидеть воплощение и влияние этих решений побуждает менеджеров использовать для эффективного управления предприятием бюджетные системы. Данные системы позволяют: планировать деятельность предприятия в целом и по отдельным подразделениям или бизнес-проектам, отражая во взаимосвязи все протекающие на предприятии процессы; координировать деятельность структурных подразделений, обеспечивая гармонию их функционирования; мотивировать персонал на достижение целей предприятия; оперативно управлять снабженческо-сбытовыми, производственными, финансовыми, инвестиционными и другими процессами; оценивать эффективность работы выделенных центров ответственности и бизнес-проектов.

Чаще всего бюджеты разрабатываются на год с разбивкой на более короткие периоды: кварталы, месяцы и т.д. Выбор финансового года в качестве бюджетного периода объясняется, в первую очередь, интересом руководства к будущим финансовым результатам и публикуемым формам отчетности, которые фактически определяют лицо предприятия и должны соответствовать некоторым требованиям [15].

Для администрирования бюджетного процесса на предприятии создается «структура», которая будет устанавливать процедуру бюджетирования, разрабатывать формы бюджетов, координировать действия по разработке и принятию реалистичных бюджетов, соответствующих целям предприятия, контролировать исполнение бюджета и следить за осуществлением функций управления. Ее название определяется желанием руководства. Мы условимся называть ее группой бюджетирования. Очевидно, что она должна состоять из специалистов высокого уровня, которые хорошо представляют себе деятельность предприятия, умеют мыслить в масштабах предприятия и вскрывать проблемы, могут предлагать варианты их решения. В ней удобно и целесообразно выделять две подгруппы. Одна из них – вре-

менная группа – действует только в период разработки бюджетов и занимается сбором коллективных предложений, согласованием интересов выделенных центров ответственности и разработкой системы бюджетов с требуемой детализацией последних. Логично во временно действующую группу включить менеджеров – представителей от каждого центра ответственности, что будет усиливать мотивацию их деятельности, способствовать активному участию персонала в управлении предприятием и более грамотной разработке бюджетов. Задача этой группы - исследование возможностей, проблем и ограничений деятельности подразделений предприятия, согласование их интересов для достижения целей предприятия, планирование их деятельности. Другая группа – бюджетный комитет или бюджетная комиссия – действует постоянно и состоит из топ-менеджеров, ответственных за деятельность предприятия в целом. Эта группа разрабатывает и распространяет нормативно-инструктивные материалы по составлению бюджета, обеспечивает полезной для подготовки разрабатываемого бюджета информацией, оказывает ценные консультационные и технические услуги функциональным руководителям, определяет точный порядок составления бюджета и даты, к которым должны быть представлены те или иные плановые цифры. Кроме того, она объединяет отдельные бюджеты в общий (основной) бюджет предприятия, показывая вклад каждого из них, проводит оценку запланированной производственной программы и ее утверждение. Далее, по мере осуществления фактической деятельности данная группа анализирует исполнение бюджета, выявляет величину отклонений фактических от плановых показателей, устанавливает причины этих отклонений и констатирует, если нужно, важность корректирующих решений. Эта группа также собирает и обобщает все предложения коллектива по совершенствованию бюджетного процесса или деятельности предприятия.

Такая организация группы бюджетирования дает ряд преимуществ. Во-первых, привлечение менеджеров каждого центра ответственности к планированию деятельности повышает ответственность каждого из них за планируемые показатели и, тем самым, стимулирует к их достижению. Важно, что, принимая участие в разработке бюджета, менеджеры соглашаются с возможностью его исполнения, вследствие чего исключается оценивание ими плановых показателей как не учитывающих их возможности, проблемы и требования, а так-

же констатации в качестве причины неисполнения бюджета нереальности плановых показателей. Вряд ли кому-то приятно признаться в своей несостоятельности. Иначе у менеджеров нижних звеньев управления этот мотив в достижении целевых показателей отсутствует, и бюджет может не служить средством стимулирования деятельности. Во-вторых, менеджеры нижестоящих центров ответственности лучше представляют себе специфику работы своего подразделения, проблемы и ограничения. Таким образом, они имеют возможность своевременно выявить негативно влияющие факторы, и принять меры к их устранению. В-третьих, иерархическая процедура бюджетирования позволяет вышестоящему центру ответственности согласовать интересы нижестоящих и оценить их вклад в достижение целей предприятия, уменьшает вероятность занижения плановых показателей некоторыми из них (если бюджет не отражает обоснованного уровня производительности, то он не будет утвержден, потребуются корректировка и его повторное представление на рассмотрение комиссии).

Еще один вопрос, который важно затронуть, касается подходов к бюджетированию, поскольку возможны различные схемы этого процесса (сверху-вниз, снизу-вверх, комплексная). Наиболее приемлема итерационная процедура бюджетирования, включающая ряд условных этапов, при которой информация распространяется от высшего руководства к нижестоящим звеньям управления, а затем обобщается снизу вверх по иерархической структуре управления несколько раз в зависимости от ситуации [16].

Первоначально лицам, ответственным за составление бюджета, высшее руководство сообщает политику составления бюджета и основные ее направления. Эта информация может влиять на запланированные изменения ассортимента продаваемой продукции либо на расширение или сокращение производства каких-либо видов продукции. Кроме того, должны быть определены и другие важные условия, влияющие на подготовку бюджета, например, поправки, которые надо сделать на повышение цен и заработной платы и ожидаемые изменения производительности. О любых ожидаемых изменениях отраслевого спроса и выпуска продукции высшее руководство тоже должно сообщать менеджерам, отвечающим за подготовку бюджета. Намечая основные направления деятельности важно, чтобы все менеджеры понимали роль бюджета текущего года для выполнения пер-

спективного плана и то, как они должны реагировать на ожидаемые изменения внешних условий.

На втором этапе определяются факторы, ограничивающие производственно-хозяйственную деятельность предприятия, которые важно определить прежде, чем готовить бюджет, так как от этого зависит исходный пункт составления годового бюджета. Помимо покупательского спроса существуют и другие ограничивающие факторы, которые нужно принимать во внимание (например, производственные мощности).

На третьем этапе идет первоначальная подготовка операционных, финансовых и инвестиционных бюджетов. Наиболее приемлема организация процесса подготовки бюджета снизу вверх. Это означает, что бюджет рождается на низшем уровне руководства, совершенствуется и координируется на более высоких уровнях. Руководители, отвечающие за выполнение бюджетных показателей, составляют бюджет для тех областей деятельности, за которые они несут ответственность. Такой подход позволяет руководителям, принимая участие в подготовке своих бюджетов, применять накопленный опыт, знания существа и проблем предметной области. Тем самым увеличивается вероятность того, что они примут бюджет и будут стремиться достичь запланированных целей.

Четвертый этап составления бюджета по принципу снизу-вверх – это обсуждение бюджета с вышестоящим менеджером, который объединяет представленные ему бюджеты в один. Обсуждение – жизненно важный процесс подготовки бюджета, ход которого определяет, станет ли бюджет действительно эффективным средством управления или будет просто техническим приемом. Очевидно, что процесс обсуждения позволит внести значительные улучшения в подготовку бюджета, если между вышестоящими и нижестоящими руководителями будут установлены доверительные отношения. После обсуждения вышестоящие руководители становятся ответственными за составление бюджета на своем уровне и отвечают за согласование показателей бюджетных статей и координацию деятельности подчиненных. Они следят, чтобы не было преднамеренных попыток занижения бюджетных показателей в надежде на легкое исполнение окончательного бюджета. По мере продвижения бюджета снизу вверх – по иерархии управления – в процессе обсуждения надо изучать соотношение показателей бюджета. Такое изучение может показать, что

некоторые бюджеты не сбалансированы с другими бюджетами и нуждаются в совершенствовании. Подобные несоответствия надо выявить, а также принять во внимание другие условия, ограничения и планы, о которых руководитель не знает или не может на них влиять. Внесение этих изменений может потребовать прохождения бюджета снизу доверху во второй или даже в третий раз до тех пор, пока бюджет не будет скоординирован и не станет приемлемым для всех сторон. В завершение надо составить прогнозные отчеты, в которых планируемая производственная программа оценивается с точки зрения достижения целевых показателей, дабы гарантировать, что она обеспечивает желаемые цели. В противном случае, потребуются дальнейшие исправления и повторное прохождение бюджета по всем инстанциям до тех пор, пока, в частности, прогнозный отчет о прибылях и убытках, баланс и отчет о движении денежных средств не станут приемлемыми. Очень важно, чтобы составители бюджета участвовали в принятии его окончательного варианта, и руководитель не пересматривал бюджет, не проанализировав тщательно доводы подчиненного. При пересмотре бюджета составившие его лица должны чувствовать достаточное внимание к их мнению со стороны руководства.

Окончательное принятие бюджета – следующий этап, на котором приведенные в соответствие бюджеты сводят в обобщенный бюджет (основной бюджет) предприятия. Основной бюджет предприятия утверждается директором и направляется во все центры ответственности предприятия для исполнения.

Отметим также, что системы бюджетирования, представляющие собой один из инструментов управленческого учета и анализа, в настоящее время все чаще рассматриваются в стратегическом контексте. Поэтому на первый план выходят декомпозиция стратегических целей в разрезе выделенных центров ответственности и построение сбалансированной системы показателей, доведенной до каждого работника [8, 17].

Не менее важно определить подход к бюджетированию: будут ли разрабатываемые бюджеты основываться на базе бюджетов предшествующих периодов, либо это будут бюджеты на нулевой основе. Каждый подход имеет свои достоинства и недостатки, поэтому выбор предприятием техники составления бюджета зависит от сложившейся на конкретном предприятии ситуации и определяется субъективной

оценкой приемлемости этой техники в данный момент. Составление бюджетов на нулевой основе, как правило, оправдано при реинжиниринге деятельности предприятия и, хотя требует значительных временных затрат, связанных с формированием новой структуры центров ответственности, разработкой новых форм бюджетов и пересмотром других аспектов бюджетирования, позволяет заново изучить и критически переосмыслить деятельность предприятия. Бюджетирование на базе бюджетов предшествующих периодов позволяет использовать алгоритм скользящего бюджетирования в течении года. Составление скользящих бюджетов, превращающее бюджетирование из единовременного, происходящего один раз в год события в непрерывный процесс, заставляет менеджеров постоянно смотреть вперед и видеть проблемы до того, как они возникнут. Тем самым в каждый момент времени горизонт планирования не сужается и бюджетная информация всегда охватывает годовой период времени; периодические корректировки исходных предпосылок бюджетирования с учетом изменения условий хозяйствования обеспечивают реальность планируемых показателей; процесс формирования бюджетов распределен во времени и требует меньших усилий.

Можно применять (в том числе параллельно) и другой подход, при котором отклонения выявляются на счетах бухгалтерского учета в разрезе влияющих факторов и затем обобщаются в смете согласования бюджетной и фактической прибыли. Данный подход реализуется с использованием нормативных затрат, которые позволяют организовать документирование фактической деятельности и учет затрат таким образом, что отклонения бюджетных и фактических данных выявляются в момент совершения хозяйственной операции в соответствии с вызвавшим ее фактором. Это позволяет оперативно вмешиваться в процесс формирования себестоимости на каждом уровне управления. Более того, отражение затрат на счетах бухгалтерского учёта по нормам и оперативное выявление отклонений от норм по мере их возникновения своевременно сигнализирует об увеличении/уменьшении планируемого финансового результата.

Необходимая адаптация деятельности предприятия к динамично изменяющимся условиям хозяйствования обуславливает непереносимое требование к бюджетной системе – гибкость и нетрудоёмкие процедуры её модификации. Обособленная или чисто бюрократическая

реализация бюджетирования сводит на нет все безусловные достоинства этого трудоёмкого процесса.

Возникновение и стремительное развитие в последние полвека концепции систем качества поставило перед теми, кто занимается организацией бюджетного процесса, системами учёта и оперативного менеджмента, новые задачи, для решения которых стандартные подходы не всегда годятся. В рамках концепции качества возник механизм непрерывного совершенствования всех аспектов деятельности предприятия за счёт систематического анализа бизнес-процессов по нескольким направлениям. Прежде всего, каждый бизнес-процесс анализируется с точки зрения того, даёт ли он добавленную ценность для клиента. Оказывается, что большинство из них не даёт никакой дополнительной ценности, поэтому такие бизнес-процессы могут рассматриваться как кандидаты на исключение из системы. Каждое такое исключение, если оно удаётся, приводит к снижению себестоимости как непосредственно, так и за счёт ускорения оборачиваемости оборотных средств из-за сокращения цикла и снижения доли незавершенного производства. Аналогичные результаты при использовании подхода к организации производства, основанного на принципе «точно вовремя», поскольку его реализация тоже ведёт к снижению объёма запасов. Следующим объектом в борьбе за снижение всех видов издержек служит проблема брака (или несоответствующей продукции). Систематическое использование статистических методов для сбора, представления и анализа информации о видах, причинах и особенностях брака вместе с постоянно работой кружков качества создаёт предпосылки для непрерывного «давления» на себестоимость под лозунгом «ноль дефектов». В поисках иных источников экономии затрат обнаруживаются проблемы обучения персонала, компоновки оборудования, организации обслуживания и ремонта и многие другие. Всё это требует создания эффективных, не дорогих и постоянно совершенствуемых систем учёта и бюджетирования, на основе которых строятся системы оперативного менеджмента, как впрочем, и стратегического планирования.

Основной аргумент в обоснование целесообразности использования полной бюджетной системы как инструмента управления при данном стиле менеджмента базируется на цикличности бюджетного процесса. Этот аргумент состоит в возможности распространения, при некоторых условиях, цикла Шухарта–Деминга для изучения эко-

номического аспекта деятельности предприятия, что предоставляет возможность непрерывно совершенствовать ее. Тем не менее, требуется переосмыслить некоторые аспекты бюджетного процесса.

В частности, надо перейти от сугубо финансовых целей, достижение которых контролируется в рамках традиционного подхода, к сбалансированной системе показателей, раскрывающей стратегическое видение с позиций различных заинтересованных сторон и детализирующей его до уровня отдельных индивидов и элементарных операций, с помощью которых описываются бизнес-процессы. В сочетании с постоянным, систематическим и целенаправленным давлением на себестоимость это будет способствовать укреплению позиций бизнеса в отрасли. В связи с необходимостью фокусирования деятельности предприятия на предпочтениях конкретных потребителей и гибкого управления затратами в зависимости от их поведения приходится пересмотреть и подход к формированию себестоимости продукции (услуг). Ибо традиционная методика учета затрат не позволяет получить прозрачную картину их взаимосвязи с поведением рынка, а значит и действительно управлять величиной затрат.

В этом смысле представляется полезной методика калькулирования себестоимости, бюджетирования и управления на основе видов деятельности (*Activity based costing-activity based budgeting-activity based management* или методика АВС-АВВ-АВМ). Она позволяет преодолеть ряд трудностей, характерных для классического подхода к формированию себестоимости по статьям калькуляции и элементам затрат. Оценивание затрат по этой методике естественно обеспечивается процессным описанием бизнеса, которое предусматривается также и последней версией международных стандартов ИСО серии 9000. В результате применения этой методики формируется прозрачная взаимосвязь между действиями, осуществляемыми для выпуска продукции и удовлетворения клиента (операциями), и величиной затрат, которые ими порождаются. Кроме того, снимается проблема накладных расходов. Очевидно, что для принятия верных управленческих решений наиболее ценной является информация о переменных затратах. Смещение точки зрения с объема производства на операции меняет характер поведения львиной доли накладных расходов, которые по существу становятся переменными по отношению к объему операций. В этом случае анализ этих затрат представляется очень полезным, поскольку дает дополнительную релевантную информацию о

причинах их поведения и о возможностях снижения, в отличие от традиционного подхода.

Отметим, что в рамках полной бюджетной системы затраты целесообразно представлять в различных ракурсах, используя их разные классификации. В этой связи считаем возможным использовать все традиционные классификации, возникшие в ходе становления и развития концепции TQM.

Так, классификацию Ф. Кросби (цена соответствия и цена несоответствия) целесообразно использовать на этапе составления операционных бюджетов, устанавливая идеальные нормативные затраты на единицу объекта калькулирования, что позволит получить картину того, какова будет деятельность предприятия, направленная на получение «правильной» продукции с первого раза. При этом обнаруженные отклонения фактических данных от бюджетных дадут цену несоответствия. Классификацию А. Фейгенбаума и Дж. Джурана можно использовать при подготовке заключительных бюджетных отчетов (сводок) для аккумуляции статистической информации и проведения сравнительного анализа этих затрат.

Для воплощения принципа непрерывного совершенствования естественно также остановить свой выбор на технике скользящего бюджетирования, так как она создает механизм, «понуждающий» к постоянному пересмотру сложившегося положения вещей. При этом наибольший эффект для оперативного вмешательства и принятия корректирующих решений достигается при такой организации учета, которая позволяет выявлять отклонения в режиме реального времени. Хочется отметить еще один важный момент для понимания роли бюджетного процесса в практике управления. Бюджетные системы – это действенный инструмент управления, поэтому перед предприятием не стоит задача выполнения планов любой ценой и невзирая ни на какие обстоятельства. Важно в их рамках аккумулировать релевантную информацию для четкого адекватного представления процессов производственно-хозяйственной деятельности и понимания взаимосвязи принимаемых решений и целевых результатов.

#### *Литература*

1. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – 290 с.
2. Кокинс Г., Страттон А., Хелблинг Дж. Учебник по методологии функционального учета затрат. Activity-based costing - М.: ВИП Анатех, 2000. – 275 с

3. Хан Д. Планирование и контроль. Концепция контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 302 с.
4. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 124 с.
5. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт – М.: Аудит, 1997. – 370 с.
6. Хорнгрен Ч.Г., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 245 с.
7. Адлер Ю.П. Анатомия организации с точки зрения физиологии // Стандарты и качество – 2001. - № 2. – С. 23-34.
8. Гуияр Ф.Ж., Келли Дж. П. Преобразование организации. – М.: Дело, 2000. – 370 с.
9. Лапидус В.А. Всеобщий менеджмент качества на российских предприятиях. – М.: Академия управления, 2000. – 145 с.
10. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1998. – 370 с.
11. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильямс, 2000. – 230 с.
12. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Гардарики, 1999. 365 с.
13. Энтони Р., Рис Дж. Учёт: ситуации и примеры. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 240 с.
14. Друри К. Учёт затрат методом стандарт - косте. – М.: Нити, 1998. – 180 с.
15. [Электронный ресурс] Закон про банкрутство / Верховна Рада України: Закон від 14.05.1992 № 2343-ХІІ // Режим доступу до матеріалів: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>.
16. Кондо Ё. Хосин канри – один из подходов японского менеджмента качества // Методы менеджмента качества. – 2001. - № 6. С. 78-93.
17. Kaplan R., Norton D. The balanced scorecard. – Harvard Business School, 1996. 147 pp.

## 1.6. УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ПРОЕКТНОГО ОФИСА

В современном развитии бизнеса в Украине и России активно используется проектный подход. В настоящее время одно из наиболее перспективных направлений развития проектного менеджмента – это управление деятельностью предприятий через проекты. В этом случае

каждый заказ клиента может рассматриваться как проект, а управленческой деятельностью компании – как управление портфелем проектов. В США и Канаде принципы проектного управления в своей деятельности используют 95 % компаний, в Европе более 50 %, в Украине и России их количество начиная с начала 2000 гг. неуклонно растет и по оценкам экспертов на сегодняшний день составляет около 20 %.

Из западных компаний, применяющих подобный подход, можно назвать Hewlett-Packard или Boeing. В России в качестве примера можно привести Кузнецкий завод металлоконструкций, который рассматривает свою деятельность как исполнение совокупности проектов (примерно 100 заказов в год) и соответственно строит систему управления деятельностью завода [1]. В Украине проектный подход положен в основу реконструкции нефтеперерабатывающего завода компании «Укртатнафта», осуществляемой под руководством известной в стране консалтинговой компании в сфере управления проектами «Технологии Управления Спайдер Украина», в результате которой завод начнет выпуск современного топлива стандарта «Евро 5». [2].

Основная задача применения методик управления проектами в современном легальном бизнесе – обеспечение высокой эффективности планирования, организации, исполнения проекта, направленной на извлечение максимальной прибыли. [3]

Необходимо отметить, что повышенный интерес к проектной деятельности возник не из-за появления доступного массового инструмента, а напротив, сам инструментарий проектного менеджмента появился в результате потребностей бизнеса. [4]

Чем масштабнее проекты, реализуемые в процессе работы предприятий и чем сложнее бизнес-процессы, происходящие в них, тем выше требования к организации управления такими проектами. Как известно большинство крупных предприятий имеют функциональный характер организационной структуры, который хорошо подходит для текущей производственной деятельности, но, как правило, мало эффективен по отношению к мероприятиям, направленным на развитие производственной деятельности на основе модернизации, реконструкции, технического перевооружения, нового строительства и т.п. Опираясь на зарубежный опыт и опыт ведущих отечественных компаний в данной работе рассмотрим и обоснуем целесообразность создания т.н. «проектного офиса» как переходной ступени к проектному управлению на промышленном предприятии. В настоящее время ин-

терес к созданию и функционированию проектного офиса все чаще проявляют руководители предприятий самых различных отраслей экономики.

В соответствии с определением, приведенным в Своде знаний по управлению проектами (PMBoK, 2008): «Офис управления проектами (Project Management Office, PMO) – это подразделение или организация, осуществляющее различные функции, относящиеся к централизации и координации управления проектами, входящими в его сферу ответственности. Сфера ответственности офиса управления проектами может варьироваться от оказания поддержки в управлении проектами до прямого управления проектом.» [7, с. 11-12].

Проекты, поддерживаемые или управляемые PMO, могут быть несвязанными, но управляться в совокупности. Конкретная форма, функции и структура PMO зависят от потребностей организации, поддержку которой он осуществляет. Конкретный PMO может получить полномочия действовать как неотъемлемая заинтересованная сторона проектов, имеющая решающее слово в начальной стадии каждого проекта. Он может иметь полномочия давать рекомендации или останавливать проекты, или выполнять другие действия, чтобы цели компании оставались согласованными и непротиворечивыми. Кроме того, PMO может участвовать в отборе, управлении и распределении общих или выделенных ресурсов проекта.

Основная функция PMO заключается в поддержке управления проектами различными способами, среди которых можно выделить следующие:

- управление общими ресурсами всех проектов, администрируемых PMO,
- определение и разработка методологии, лучших практик и стандартов управления проектами;
- коучинг, наставничество, обучение и надзор;
- мониторинг соответствия стандартам, процедурам и шаблонам управления проектами посредством аудита проектов;
- разработка и управление принципами, процедурами, шаблонами проекта и другой общей документацией (активами процессов организации);
- координация коммуникаций между проектами.

Менеджеры проектов и РМО преследуют разные цели и, таким образом, руководствуются различными требованиями. Тем не менее, все их действия ориентированы на стратегические интересы организации. Разница между ролью менеджера проекта и РМО может заключаться в следующем:

- Менеджер проекта сосредоточивается на конкретных целях проекта, в то время как РМО управляет основными изменениями в содержании программы и может рассматривать их как потенциальные возможности для более успешного достижения целей.

- Менеджер проекта управляет ресурсами, переданными проекту, с целью более точного выполнения целей проекта, а РМО оптимизирует использование общих ресурсов организации во всех проектах.

- Менеджер проекта управляет ограничениями (содержанием, расписанием, стоимостью и качеством и т. д.) отдельных проектов, а РМО управляет методологиями, стандартами, общими рисками/возможностями и взаимозависимостями проектов на уровне предприятия.

Проектный офис может определять не только физическое, но и виртуальное подразделение, осуществляющее централизацию и координацию проектного управления в компании. Формирование такого офиса необходимо для проектно-ориентированных компаний или в случае, когда в компании есть потребность в централизованном управлении рядом проектов.

Можно выделить два подхода к формированию проектного офиса. Первый связан со стоимостной моделью и ориентирует офис на ограничение затрат на проекты. Второй, получивший название «Модель производительности», направляет деятельность проектного офиса на содействие компании в достижении корпоративных целей. [5, с. 100-101].

Среди основных функций проектного офиса можно назвать следующие:

- РМО – это своего рода «дом» для руководителей проектов: поддержка централизованного офиса, сотрудники которого выделяются для работы над проектами;

- «поддержка проекта»: обеспечение менеджеров в подразделениях методологией управления проектами, обучение сотрудников;

- внутренний консалтинг: советы о лучших методах выполнения;
- развитие методологии управления проектами;
- применение и развитие программных методов управления проектами;
- контроль и регулирование портфеля проектов, активов: ведение программ. [5].

К основным затрат на функционирование офиса можно отнести стоимость содержания постоянного персонала, затраты на инфраструктуру, консультирование и обучение. Определяя оценку экономии, подсчитывают стоимость выполнения определенных функций управления проектами до и после передачи их в проектный офис. Поскольку при наличии проектного офиса эти функции выполняются централизованно, соответствующее сокращение расходов на них и представляет чистую экономию.

Другую составляющую экономии рассчитывают, оценивая влияние офиса на успешность выполнения проектов. В результате может сократиться число неудачных проектов. Рассчитывается также технико-экономическая эффективность реализации проектов за счет повышения их качества и сокращения потерь от несоответствий установленным требованиям. Работа по проектам становится более эффективной, что позволяет сокращать сроки их реализации и снижать соответствующие расходы.

Например, в США сейчас имеется более 50 тыс. компаний и организаций, создавших такие координационные подразделения. [5]. Иногда проектный офис модифицируется в службу управления проектами, представляющую только консультационный и методологический орган для оказания помощи по управлению проектами. Как правило, если основной функцией службы является стандартизация проектной методологии, то полезность ее со временем снижается. Основными задачами такой службы являются:

- обеспечение внедрения, использования и совершенствования корпоративной системы управления проектами предприятия;
- совершенствование проектной деятельности предприятия и достижение стратегических целей;

Проектный офис – это временное или постоянно действующее организационное образование, предназначенное для реализации

функций проектного управления. Он включает обученный штат менеджеров и технического персонала, оснащен необходимыми современными программными и техническими системами. В зависимости от вида и назначения проектный офис может занимать соответствующее положение в организационной иерархии.

Проектный офис имеет свою специфику в зависимости от того, для какой проектной деятельности предприятия он создается: для решения задач управления программой или большим проектом или же для мультипроектной среды. [6]

Мультипроектное управление – это управление рядом параллельно идущих проектов, выполняемых независимо друг от друга, но использующих общие ресурсы и конкурирующих за их обладание. Программа, в соответствии с определением Свода знаний по управлению проектами (РМВоК, 2008), это: «ряд связанных друг с другом проектов, управление которыми координируется для достижения преимуществ и степени управляемости, недоступных при управлении ими по отдельности». Программы могут содержать элементы работ, имеющих к ним отношение, но лежащих за пределами содержания отдельных проектов программы. Проект может быть или не быть частью программы, но программа всегда содержит проекты. [7]

Основные различия программного управления и управления в мультипроектной среде приведены в таблице 1.

Объективное существование этих различий не отрицает наличия общих черт двух видов управления, среди которых главная – это общие стандарты и методы управления проектами.

К общим чертам проектного офиса, независимо от вида управления, нужно отнести:

- обязательность определения целей проектов, задач проектов, объемов проектов, сроков, бюджетов и стандартов качества;
- наличие согласованной системы руководящей и отчетной документации по проектам;
- необходимость разрешения неизбежных проблем и конфликтов ресурсов;
- вовлечение в проект большого числа подразделений или юридических лиц, которые обладают своей культурой ведения бизнеса.

Таблица 1 – Различия программного управления и управления в мультипроектной среде

Категории	Управление программой	Мультипроектное управление
Цели	Согласованность целей и замыслов проектов	Независимость целей и замыслов проектов
Сроки	Согласованные, взаимосвязанные	Несвязанные
Продукты	Один комплексный продукт или ряд взаимосвязанных	Независимые продукты
Ресурсы	Планируются и взаимосвязываются	Проекты конкурируют за общие ресурсы
Менеджеры	Подчиненность по иерархии	Независимость

При любом из вышеназванных видов управления менеджер проекта, как ключевое звено системы управления, будет в процессе управления осуществлять планирование, исполнение и контроль, завершение проекта.

Чтобы сформировать представление о различиях в мультипроектном управлении и управлении программами, которые будут ключевыми «дифференциаторами» при определении функций и, соответственно, критериев формирования проектного офиса, обратимся к моделям управления на предприятиях с различными формами организации бизнес-процессов. [6]

Модель 1. Управление стратегическими преобразованиями бизнеса крупной компании для достижения конкурентного преимущества. Крупная организация в рамках стратегических преобразований совершенствует четыре основных компонента своего бизнеса: процессы, люди, организационная структура и товары. Для этого запускаются несколько стратегических проектов с привлечением внешних консультантов по различным направлениям. Примерами таких компаний могут служить: В Украине: «Метинвест», «ДТЭК», «Укртатнафта», «ИСД»; в России: «ЛУКОЙЛ», ЮКОС, ТНК.

Проблемы стратегических преобразований и связанные с ними проекты возникают также при слияниях организаций, сходных по профилю, но обладающих различными технологиями и управленческими процессами.

Модель 2. Динамичная коммерческая организация с матричной структурой. В динамичной компании с организационной структурой матричного типа, производящей широкий набор товаров или предос-

ставляющей ряд услуг, которые, дополняя друг друга, поставляются заказчику, каждое бизнес-подразделение, как проектно-ориентированная организация, ведет свое направление бизнеса по товару или услуге. Однако комплексные проекты для заказчиков либо проекты разработки новой продукции привлекают практически все ресурсы организации. К таким организациям можно отнести, например, аудиторско-консультативные фирмы (компании «большой пятерки»), системные интеграторы («АйТи», IBS), а также крупные производственные предприятия, ориентированные на потребительский рынок, (например, «Вимм-Билль-Данн», Лакталис-Украина,)

Руководству таких компаний требуется оперативная информация о ходе проектов, аккуратный мониторинг для прогнозирования возможных и разрешения существующих конфликтов ресурсов.

Модель 3. Капитальное строительство крупных промышленных объектов. Это классический пример организации бизнеса посредством управления проектами. Например, при реконструкции аэропорта г. Донецка, включающей строительство новой взлетно-посадочной полосы и нового терминала по обслуживанию пассажиров есть государственный заказчик (например, Министерство инфраструктуры Украины), есть спонсоры, финансирующие проект (государство), есть исполнитель (ФПП «Альтком»), который включает проектные, строительные, монтажные организации, а также большое количество субподрядчиков, есть потребители продукции будущего объекта (потребители услуг авиаперевозчиков) и есть эксплуатационщики (аэропорт и авиакомпания).

Очевидно, что управление таким временным предприятием невозможно без тщательного планирования и применения канонических форм управления проектом строительства, которое включает ряд взаимосвязанных проектов. А это уже программа.

Несмотря на общий для всех трех примеров проектный управленческий подход виды проектного управления будут различаться и, соответственно, будут различаться виды применяемых проектных офисов: проектный офис управления программой и проектный офис мультипроектного управления.

К виду проектного управления программой (согласованного) можно отнести управление стратегическими преобразованиями организации и управление капитальным строительством крупных промышленных объектов, а к виду мультипроектного управления (кон-

курентного) относится управление проектами в компаниях с матричной организационной структурой. Схожесть общих черт дает гарантию эффективного применения стандартов управления отдельными проектами, в то время как различие этих видов управления определяет диаметрально противоположные подходы к организации проектного офиса.

Когда становится необходим проектный офис? Исходя из определения проектного офиса как организационного образования можно считать, что увеличение штата постоянного персонала управления проектом даже на единицу, по сравнению с одним менеджером проекта, автоматически приводит к образованию проектного офиса.

Существуют операции управления, делегирование которых менеджером проекта вспомогательному персоналу невозможно. Это планирование и реализация коммуникаций внутри и вовне проекта, анализ и прогноз показателей проекта, принятие решений по управлению проектом. В то же время ряд вспомогательных функций может быть делегирован и включает:

- секретарские функции: ведение внешней переписки, подготовка и протоколирование совещаний, планирование индивидуального расписания менеджера проекта;

- аналитические функции планирования и обновления графиков проекта: отслеживание связей, критического пути, ввод данных, анализ и прогноз;

- методологические функции (разработка процедур, руководств, форматов документации и отчетности);

- контрольно-ревизионные функции (проверка состояния и хода выполнения работ, прохождения контрольных точек);

- ведение проектного архива и документооборота;

- ведение бухгалтерии проекта.

В организации проектного офиса для управления программой и для мультипроектного управления есть ряд отличий, основанных на том, где собственно находится менеджер проекта с его неотъемлемыми функциями управления проектом: в самом офисе, или вне его.

Вся структура проектного офиса управления большим проектом или программой строится вокруг менеджера проекта, в то время как в случае мультипроектного управления в проектный офис передаются вспомогательные функции в зависимости от целей и задач данного офиса.

Такой подход позволяет упорядочить весь набор вспомогательных функций, который может делегироваться штату проектного офиса (таблица 2).

Таблица 2 – Порядок делегируемых проектному офису функций по степени убывания приоритетности

При управлении программой	При мультипроектном управлении
1. Секретарские функции	1. Ведение архива и документооборота
2. Ведение бухгалтерии	2. Методологические функции
3. Аналитические функции сетевого планирования	3. Аналитические функции сетевого мультипрограммного планирования
4. Методологические функции	4. Контрольно-ревизионные функции
5. Ведение архива	5. Ведение бухгалтерии
6. Контрольно-ревизионные функции	6. Секретарские функции протоколирования совещаний

Таким образом, проектные офисы для управления программой и мультипроектного управления создаются для выравнивания загрузки менеджеров проектов путем делегирования вспомогательных функций штату проектного офиса. Такие проектные офисы организуются в процессе инициации или планирования, если начинается реализация большого проекта или программы (модели 1 и 3). Внедрение проектного офиса для мультипроектного управления в организацию с матричной структурой определяется необходимостью разумного делегирования большого объема вспомогательных функций управления проектом подготовленному штату проектного офиса, а также необходимостью сбора и коммуникации информации между руководством и проектами компании.

Статистика затрат на управление проектами показывает, что бюджет управления средними проектами составляет 10-15% от всего бюджета проекта. Для крупных и очень крупных проектов, а также для программ доля, выделяемая на проектное управление, составляет от 5% до 7% бюджета всего проекта.

Для определения последовательности действий по созданию проектного офиса можно использовать следующий алгоритм:

1) определить, к какому типу – программному (согласованному) или мультипроектному (конкурирующему) – будет относиться управление стратегическими проектами организации. Если должны существовать равнозначно два вида управления, то, вероятно, потребуется организация двух отдельных офисов;

2) оценить возможности и готовность компании к внедрению как стандартов управления проектами, так и конкретного типа проектного офиса для мультипроектного управления. Решение этой задачи позволит оценить, насколько эффективно проектный офис будет работать в дальнейшем;

3) наметить стратегию преобразований, связанную с внедрением нового организационного образования, разработать систему мотивации персонала, как работающего в самом проектном офисе, так и взаимодействующего с ним. Внедрение проектного офиса приведет к изменению конфигурации взаимодействия менеджмента компании и информационных потоков, обеспечивающих принятие решений;

4) разработать бизнес-процессы в проектном офисе, функциональные инструкции, как для персонала проектного офиса, так и для взаимодействующего персонала;

5) определить систему документооборота компании, одним из ключевых звеньев которой становится проектный офис;

6) внедрить IT-инфраструктуру проектного офиса, объединив ее с инфраструктурой компании, системой электронной почты, системой управления корпоративными базами данных;

7) набрать соответствующий штат и обучить персонал.

Ключевым вопросом начала работы по проектному офису является наличие в организации авторитетного менеджера проектов, сертифицированного компетентной организацией. Как известно, в настоящее время во всем мире, в том числе и в Украине и России, наиболее востребованными являются управляющие проектами, имеющие международный сертификат PMP (Project Manager Professional), выдаваемый общепризнанным мировым лидером в сфере профессионального управления проектами – Институтом управления проектами (PMI), головной офис которого расположен в США, а представительства есть более чем в 120 странах мира, включая Украину и Россию.

Для получения международного сертификата PMP необходимо сдать экзамен в виде ответов на 200 тестовых заданий, кроме того, аппликant должен иметь 35 часов формального образования по

управлению проектами (например, курсы ВУЗов или тренинги) и, что самое важное, не менее 3 лет практического опыта работы по управлению проектами [8]. РМР – это подтверждение квалификации, опыта и этики управления проектами. Признаваемая во всем мире РМР-сертификация – это безусловное преимущество при найме на работу, а также несомненное подтверждение квалификации для партнеров по бизнесу и клиентов. Как положительную тенденцию необходимо отметить, что количество таких управленческих кадров в Украине и России увеличивается, хотя по прежнему наблюдается их нехватка для предприятий и крупных компаний.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день для повышения своей эффективности украинский и российский бизнес нуждается в активном освоении методологии управления проектами. Организационно такое управление целесообразно начинать осваивать с создания особой структуры – проектного офиса. Специфика проектного офиса и выполняемые им функции зависят от того, проектная деятельность какого рода ведется на конкретном предприятии – в виде программы или мультипроектного характера. Если осуществляется одновременно оба вида деятельности – целесообразно создание двух отдельных проектных офисов. Общий успех управления проектами и эффективность проектного офиса в значительной степени определяется уровнем профессиональной подготовки профессионального управляющего проектом.

#### *Литература:*

1. Либерзон В. «С проектной деятельностью связано не менее половины экономики России» // «Inelligent enterprise». – 2003 – № 5.
2. Официальный сайт консалтинговой компании «Технологии управления спайдер Украина». Примеры внедрения. Успешный опыт оптимизации системы управления проектами – [Электронный ресурс]. – Код доступа: <http://www.spiderproject.com.ua/info/technologies/examples/#tab-industry-link>
3. Неизвестный С.И. Управление проектами: хаос и самодетерминизм // Chief Information Officer "CIO". – № 1. – 2004.
4. Некрасова Е. Управляемый проект // Chief Information Officer "CIO". – № 1. – 2003.
5. Фунтов В.Н. Основы управления проектами в компании: Учебное пособие. 3-изд., доп. – СПб. Питер. 2011. – 400 с
6. Сериков С. «Управление проектами: система вместо менеджера?» // Chief Information Officer "CIO". – №1. – 2002.
7. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство анРМВОК). РМ1. 4-е изд. - Project Management Institute. Inc. 2008. – 496 с.

8. Официальный сайт Киевского отделения PMI. Сертификация // [Электронный ресурс]. – Код доступа: <http://pmi.org.ua/ru/certification>
9. Хомутынникова К.С. Ключевые преимущества внешнего проектного офиса в развитии организационного управления проектами // Управление проектами. – № 4 (17). – 2009.

## 1.7. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Процесс бизнес-планирования является многоэтапным, охватывает разные сферы знаний и нуждается в предоставлении и обработке глобальных информационных потоков. Перед разработкой бизнес-плана стоит задача сокращения времени и средств на проведение плановых работ, повышения эффективности управления ими и оперативности анализа и контроля результатов, улучшения связей между исполнителями, своевременного проведения запланированных операций, улучшения качества учета материальных и финансовых ресурсов. Большое значение в решении перечисленных проблем имеет овладение современными методами планирования, новой технологией их реализации на основе использования средств вычислительной техники, т.е. компьютеризации, под которой следует понимать комплекс действий и мероприятий технического, организационного и экономического характера, вследствие чего снижается участие персонала в планировании. Компьютеризация и автоматизация дают возможность осуществить обработку информации в реальном масштабе времени, ускорить обмен информацией между участниками бизнеса-проекта, осуществить бездокументарные платежные операции, минимизировать типичные виды инвестиционного риска, обеспечить руководство стратегическими данными. Эффективная организация бизнес-планирование нуждается в развитой информационной системе, которая использует ЭВМ и динамические, экономико-математические методы. Входом информационной системы является подсистема источников информации и сбора данных, а выходом – подсистема формирования и принятия управленческих решений, ко-

торые не только базируются на информации, а и влияют на информационную систему, изменяя ее состояние. Современная информационная система – это автоматизированный банк данных, определенный информационный фонд, сориентированный на конечного пользователя, т.е. участников бизнес-плана. Основным залогом успеха функционирования информационной системы – привлечение к ее созданию управленческих работников, которые станут ее пользователями. Информация, возникающая и необходимая для бизнес-планирования, является разновидностью экономической. В связи с этим она имеет общие свойства, но вместе с тем имеет и ряд специфических особенностей, поскольку ее основная цель – отражение фактического состояния дел в процессе бизнеса-планирования. К таким особенностям следует отнести: достоверность и точность; оперативность и своевременность; полноту и многоаспектность; юридическую ответственность.

Информационную систему следует рассматривать в двух аспектах: технологическом и содержательном. Технологический допускает ее рассмотрение как одного из управленческих процессов по сбору и регистрации данных, их передачи, сохранению, обработке. Содержательным аспектом определяется предметная сфера выполняемых задач и перечень результатов. отражается структура и направления деятельности каждого подразделения. Информацию бизнес-планирования или бизнес-информацию можно понимать как инструмент управления процессом реализации бизнес-плана.

Плановые решения допускают учет значительного количества данных внутренней среды и внешнего окружения, ведь информационную систему можно представить как два аналитических компонента – внутренний и внешний [1; 2].

Внешняя информационная система использует данные нескольких видов:

– нормативно-правовую информацию органов государственного управления экономикой на стратегическом уровне в виде законов, постановлений, указов, задачами которых являются повышения инвестиционной привлекательности территории региона, страны за счет создания благоприятных условий для предпринимательства, обеспечение чистоты правового поля;

– нормативно-правовую информацию органов регионального управления и местных органов самоуправления, которая содержит данные о местных налоговых льготах, программах поддержки отдельных областей или предприятий, которые выпускают прибыльную или социально важную продукцию;

– функциональную информацию об экологических и социальных ограничениях, технико-технологических требованиях, порядке согласования проектной документации, лицензировании и патентной защите. Наличие подобной информации снижает вероятность дополнительных расходов в будущем при реализации проекта;

– налоговую информацию как инструкции налоговых и финансовых органов о порядке уплаты и взыскании платежей, пошлин, сборов, используемых при расчете показателей экономической эффективности инвестиций.

– нормативно-методическую информацию о подготовке бизнес-планов инвестиционных проектов, состав их разделов и методы оценки результатов;

– бухгалтерскую и статистическую отчетность в виде стандартных форм отражению будущих результатов осуществления проекта.

Общим во всех видах внешней информации является ее разнообразие, но вместе с тем она общедоступна и находится в справочных системах. Тем не менее, это не означает, что руководители бизнес-проектов свободны от ее поиска и отбора, их главная задача – своевременное ознакомление с подобными данными и восстановление их в своих локальных информационных фондах.

Внутренняя информационно-аналитическая система – это совокупность данных об участниках бизнес-планирования, продукции и их вероятных состояниях. Она содержит совокупность данных:

– о предприятии-субъекте, которое внедряет бизнес-идею, его организационно-техническом уровне, составе кадрового потенциала, организации снабжения, положении на рынке, состоянии финансов. Подобные сведения следует рассматривать как ключевые, особенно важные для инвесторов с целью определения уровня риска инвестирования, финансовой устойчивости и кредитоспособности предприятия;

– о предполагаемом к выпуску продукте, его материальных и технико-эксплуатационных характеристиках, уровне технологичности, качестве, дизайне, патентной защите, преимуществах в сравнении с существующими аналогами, соответствии национальным и международным стандартам.

– о предполагаемом сегменте рынка, его емкости, глубине и направленности, вероятной прибыльности, возможных поставщиках, потребителях и конкурентах.

Необходимая информационная база должна иметь такие основные элементы: внутренняя информация, которая состоит из данных о рынке, продукте и самом предприятии; внешняя информация, в состав которой должна входить нормативно-правовая, содержащая данные об условиях предпринимательской деятельности, которые регулируются органами государственного и регионального управления и местного самоуправления; бухгалтерская и статистическая информация; информация из налоговых служб и функциональная информация, которая отвечает отраслевой направленности предпринимательской деятельности.

Как показывают исследования бизнес-планов инвестиционных проектов по Харьковской области, наибольший интерес и значение для их реализации имеет информация о предприятии, которое может выступать в роли заказчика, инвестора или производителя продукта. Такая информация может быть представлена как совокупность нескольких групп данных:

#### 1. Презентативная информация:

- название предприятия (полное и краткое);
- область;
- номер и дата регистрации;
- местоположение (страна, регион, город);
- полный почтовый адрес;
- наличие филиалов;
- основатели (Ф.И.О., название юридического лица, доля участия в капитале);
- банковские реквизиты;
- структура, состав уставного капитала;
- котировка акций в динамике за последний год;

- структура управления (тип, вид, наличие инновационных подразделений);
- контактные телефоны;
- земельный участок (площадь, форма владения, текущая цена, арендная плата, сумма налога).

#### 2. Отчетная информация:

- баланс (форма 1);
- финансовый отчет (форма 2);
- административные расходы;
- затраты на реализацию продукции;
- стоимость и изношенность основных фондов;
- кадровый состав.

#### 3. Маркетинговая информация:

- ассортимент продукции, которая выпускается;
- объем выпуска каждого вида продукции;
- объем и цена продажи каждого вида продукции, вид рынка;
- себестоимость продукции;
- перечень поставщиков, место их расположения;
- цены на сырье, материалы;
- перечень основных конкурентов.

Разработка бизнес-плана нуждается в тщательной проработке всех разделов, которая предопределяется характером внешнего окружения и потребностью в учете и согласовании интересов всех участников, снижении риска. Английские эксперты бизнес-планирования утверждают, что 45% фирм испытывают крах вследствие отсутствия уникальной бизнес-идеи, 15% новых фирм становятся банкротами из-за неадекватного планирования на стадии производства.

Актуализация информации нуждается в регулярном использовании справочных данных, которые публикуются специализированными консалтинговыми фирмами, промышленными ассоциациями, производителями оборудования, банками и международными организациями. Тем не менее их использование требует взвешенного анализа, сбора, учета масштабов, специфики страны.

В связи с динамизмом факторов внешней среды, которые проявляются в нестабильности законодательства, инфляции, изменении валютного курса, целесообразно использовать в расчетах имитаци-

онное моделирование с шагом, который не превышает месяц, поскольку расчеты делаются на реальных ценах. Для обработки данных в процессе использования имитационной модели следует придерживаться последовательности процедур:

1 Введение данных, которые характеризуют окружающую среду: макроэкономические показатели; налоговые ставки; обменный курс валют НБУ; показатели инфляции.

2. Введение данных бизнес-плана: организационные и другие расходы подготовительного периода; сведения о строительно-монтажных работах; расходах и сроках проведения работ по приобретению или изготовлению технологического оборудования, условиях амортизации.

3 Введение данных маркетинговых исследований: номенклатура и ассортимент продукции; цены на внутреннем и внешнем рынках; условия продаж; объем продажи по периодам; расходы на рекламу; возможный перечень показателей и поставщиков; объем поставок и вероятные цены.

4 Введение данных о производственных расходах: производственные расходы на единицу продукции; постоянные расходы (административные и на сбыт).

5. Введение данных об организационной структуре и трудовом потенциале: количество подразделений и их подчиненность; штатное расписание; квалификационные требования к персоналу.

6. Определение потребности в капитале: расчет плана сбыта, производственных расходов, амортизационных отчислений; определение потребности в капитале, дефицита финансового плана, условий формирования заемного капитала; итоговый расчет финансового плана.

7. Расчет показателей эффективности бизнес-плана: расчеты показателей финансовой устойчивости, кредитоспособности предприятия, классических показателей экономической эффективности инвестиций при разных ставках дисконтирования; анализ чувствительности бизнес-плана.

Реализация имитационной модели в автоматизированном режиме нуждается в использовании таких функциональных макросов:

1 Пользовательский интерфейс, который основывается на принципе подсказок, взаимопонимании, диалоговом режиме, минимизации введения дополнительной информации. Он должны включать:

– модуль описания макроэкономического окружения для моделирования фискальной, валютной и инфляционной составляющей;

– модуль анализа бизнес-плана предприятия, который дает возможность определить его финансовую устойчивость и организационно-технический уровень, описать организационную структуру и оптимизировать ее;

– модуль генерации непосредственно бизнес-плана, который включает построение сетевого графика его реализации с определением временных и объемных параметров выполнения работ, необходимых ресурсов;

– модуль функционирования операционной системы предприятия, который обеспечивает моделирование процесса продаж и формирование плана производства, размеров расходов, процесса инвестирования и использования свободных средств.

2. Многовариантный анализ сценариев, использование которого дает возможность определять реализацию бизнес-плана в виде чувствительности показателей его эффективности от объема продаж, уровня цен, размера расходов (производственных и непроизводственных), объема инвестиций, уровня риска, ставки дисконтирования.

3. Генератор отчетов, который создает непосредственно исходные формы разделов бизнес-плана. Обязательными его элементами должны быть:

– редактор, с помощью которого можно добиться высокого качества оформления документов;

– модуль анализа отклонений фактического порядка бизнес-плана от желательного, что является исходной информацией для принятия корректирующих мероприятий;

– модуль печати.

Важной проблемой является актуализация данных бизнес-плана и их сохранение. С этой целью руководитель проекта должны назначать ответственное лицо-куратора конечных пользователей разделов бизнес-плана, которое бы устанавливало контрольные сроки введения измененных данных, что имеют стратегическую значимость. Принятие решений о тактических изменениях необходимо возложить непосредственно на конечных пользователей и осуществлять по мере возникновения производственной необходимости в запросном режиме. Важно определить набор стратегических параметров бизнес-

плана. Как свидетельствуют исследование, на прединвестиционной фазе к их составу следует ввести характеристики надежности и качества проектированного продукта, его соответствие международным и национальным стандартам, т.е. показатели конкурентоспособности. На инвестиционной фазе – масштаб и размер отклонений фактических параметров по срокам выполнения и затратам. На фазе эксплуатации – объем продаж, размер фактической себестоимости единицы продукции, чистую прибыль, сроки и значения сумм платы за кредит, налоговые выплаты.

Ныне практика упорядочения и реализация бизнес-планов имеет программную и информационную поддержку [3]. Наиболее известными программными продуктами являются:

1. COMFAR, которая использует принципы методики расчетов инвестиционных проектов UNIDO. Основными причинами ее ограниченного распространения стали: высокая стоимость, невозможность непосредственного использования при условиях трансформационной экономики.

2. Электронные таблицы Lotus 1-2-3, QPRO, Excel. Их использование дает возможность автоматизировать только расчетную часть бизнес-плана, тем временем, как аналитическая остается трудоемкой и малоформализованной.

3. Пакеты «Альт-Инвест», «Альт-Финансы», «Альт-План» имеют многофункциональную направленность.

«Альт-Инвест» предназначен для оценки бизнес-планов инвестиционных проектов. В качестве входной информации используются данные о номенклатуре, объемах, ценах выпускаемой продукции, количестве работников, уровне зарплаты, амортизации, налоговых ставках. Исходящими документами являются балансовый отчет, отчет о прибыли, движении денежных средств на период реализации плана, показатели эффективности инвестиций. Этот продукт отличается доступностью пользователя к алгоритмам, которые создают возможность моделировать сценарии изменения окружающей среды. В этом случае пользователь должен быть грамотным, аналитически направленным, во избежание недоразумений в случае свободного изменения алгоритмов.

«Альт-Финансы» служит для определения финансового состояния предприятия и тенденций его развития. Финансовое состояние оценивается с помощью расчета коэффициентов ликвидности, пла-

тежеспособности и финансовой устойчивости, что дает возможность спрогнозировать динамику показателей предприятия на среднесрочный период. Данные передаются директору. Для его нужд такой информации достаточно. Тем не менее, финансовому менеджеру этой информации недостаточно и пакет может быть настроен на расчет показателей прибыльности, а также проведение факторного анализа рентабельности с учетом влияния прибыльности продаж, оборота активов, структуры источников.

«Альт-План» дает возможность планировать номенклатуру производства, финансовое состояние предприятия, потоки отгруженной продукции и оплаты за нее, размеры расходов с делением на переменные и постоянные. Этот продукт дает возможность принимать обоснованные управленческие решения относительно улучшения состояния предприятия и разработки отдельных разделов бизнес-плана.

Если все продукты серии «Альт» являются открытыми, а это одновременно и преимущество, и просчет, то продукт Project Expert, разработанный еще в 1996 г. отличается закрытостью. Это делает невозможным вмешательство пользователя в алгоритмы и повышает нейтральность и объективность заказчика, который дает возможность сравнивать разные планы конкурентов. Продукт создает возможность получить разработанные разделы бизнес-плана в подготовленном для анализе виде, а также самостоятельно конструировать исходные формы. Программа Project Expert имеет несколько уровней.

Первый (версия основного ядра продукта) дает возможность разработать стратегический план развития предприятия.

Второй (Professional) отличается качественно новыми возможностями контроля за выполнением плана с помощью процедуры актуализации введения данных и механизмов контроля расхождений, а также возможностями объединения нескольких планов в один для отчета о движении денежных средств и расчета показателей эффективности.

Третий уровень (Expert Holding) предназначен для использования в больших корпорациях.

Учету рисков инвестирования помогает пакет Questionnaire & Risk, который использует метод экспертных оценок.

Анализ наиболее современных программных продуктов, которые применяются в инвестиционном бизнес-планировании, несмотря на их возрастающие возможности, подтверждает необходимость приме-

нения новых информационных подходов к организации решения прикладных задач, которой по сути и является задача генерации бизнес-плана инвестиционного проекта. В связи с тем, что каждый раздел плана (отдельная предметная сфера со своими специфическими характеристиками) разрабатывается и эксплуатируется отдельным конечным пользователем. Это его целесообразно подать «Бизнес-планом» в виде комплекса логических объектов с использованием технологий работы с базами данных и табличным процессором, что создаст возможность значительно усилить контроль по первичной информации, превращать учетную информацию в контрольно-учетную, сделать профессиональный анализ и интерпретацию полученных результатов. Табличная форма предоставления результатов приближает данные к пользователю, дает возможность в удобной и доступной форме пользоваться одновременно значительным объемом как расчетной, так и нормативно-справочной информации, принимать решение без использования бумажных носителей информации.

Важным условием на этапе подготовки информационных обобщающих массивов является согласование нужд верхнего и среднего уровней управления по достижению плановой цели, которая может осуществляться во взаимодействии со специалистами – потребителями информации. Обеспечение всех уровней управления предприятия-участника бизнес-плана качественной информацией следует проводить в двух направлениях: обоснование совокупности данных, необходимых для эффективного функционирования системы планирования; определение содержательной части информационной системы, номенклатуры постоянной информации, источника ее возникновения, методов расчета производных показателей, периодичности восстановления; определение порядка получения, сохранения, движения и использования информационных потоков в управляемой и управляющей системах.

Информация, которая циркулирует в процессе бизнес-планирования, имеет свои особенности и свойства, которые влияют на методы ее сбора, обработку и выбор комплекса технических средств и носителей информации, построение оптимальных вариантов технологических процессов обработки, поэтому к ней предъявляют требования: взаимосвязь и взаимообусловленность; недублирование; стратегический характер; объективность; рациональная ограниченность объемов для повышения качества.

Процесс создания и поддержки информационной базы должны состоять из таких этапов:

- описание состояния объекта, его фактическое отображение с помощью набора характеристик, т.е. технико-экономических показателей;

- моделирование классификационных связей в информационных массивах с выделением причинно-последовательных зависимостей, т.е. формирование статистических моделей;

- отображение в информационных моделях динамики отдельных разделов и процессов, т.е. обоснование тенденций количественных и качественных изменений в планировании;

- создание интегрированной модели управления планированием.

Итак, информационное обеспечение бизнес-планирования является одной из главных составляющих его успеха и, кроме того, нуждается в постоянном восстановлении и совершенствовании. Основные действия специалистов в этом направлении целесообразно осуществить согласно предложенному методическому подходу, который содержит:

- анализ существующих данных информационных связей по критерию достаточности, полноты, своевременности;

- анализ прогрессивности используемого программного, технического и математического обеспечения;

- упорядочение перечня работ по усовершенствованию подсистем автоматизированной обработки плановой информации;

- определение стоимости мероприятий по усовершенствованию систем с позиции влияния на эффективность системы бизнес-планирования и ожидаемых результатов инвестирования;

- выбор наиболее приемлемого варианта совершенствования информационной системы, осуществление которого не уменьшит показатели эффективности инвестиционного процесса.

Как подтвердили исследования информационного процесса бизнес-планирования, его результаты следует рассматривать как одну из составляющих повышения эффективности инвестиционного проектирования. К информации необходимо предъявлять специфические требования достоверности и точности, операционности и своевременности, полноты и многоаспектности, юридической ответственности. Информационная система имеет две составляющие:

внутреннюю и внешнюю системы, которые содержат данные по разделам бизнес-плана, каждому из которых подобраны документы на входе и выходе. На их основе разработан документооборот, который можно рекомендовать как типичный. Создание бизнес-плана целесообразно подать в виде имитационной модели, которая состоит из ряда предложенных процедур. Несмотря на значительное количество программных продуктов для разработки бизнес-плана, информационная система нуждается в уточнении механизма создания и поддержки за счет описанных шагов, а также усовершенствовании методического подхода. Применение предлагаемого подхода дает возможность объединить усилия заказчика и разработчика бизнес-плана, получать достоверную информацию и одновременно минимизировать расходы на ее содержание в рабочем состоянии.

*Литература*

1. Бизнес-план инвестиционного проекта / под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 418 с.
2. Основы предпринимательства / под ред. А.С. Целиха. – Ростов н/Д: Экспертное бюро, 1996. – 256 с.
- 3 Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998. – 332 с.

## 2. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### 2.1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА БИЗНЕСА

XXI век ставит перед предприятием принципиально новые задачи, возникающие в условиях информационной конкуренции, которая пришла на смену технологической и индустриальной.

Для интеграции Украины в мировое хозяйство необходимо создать оптимальную структуру экономики страны, ориентированной на удовлетворение потребительского спроса и повышение конкурентоспособности товаров и услуг. Поскольку Украина идет путем построения экономики рыночного типа, необходимо внедрить в практику ведения хозяйства новую систему управления экономикой, которая учитывает рыночные отношения. В современном мире бизнеса возникает достаточно большой круг вопросов по ведению бизнеса. С каждым годом все больше предприятий проявляют заинтересованность по отношению к стратегическому менеджменту.

Актуальность данной темы вызвана необходимостью подготовки специалистов, способных принимать оптимальные решения, связанные с функционированием предприятия в перспективе, постоянно согласовывать текущую деятельность со стратегическими целями, обеспечивать адаптацию предприятия к изменяющейся внешней среде путем формирования и реализации эффективных стратегий деятельности. Ведь среда, в которой действуют предприятия в Украине, характеризуется нестабильностью и непредвиденностью. В Украине вследствие многих просчетов в проведении реформ и в связи с тем, что рынок только зарождается, непредвиденность среды есть в некотором смысле даже угрожающей. Поэтому долгосрочное планирование уже не может быть инструментом роста эффективности и развития предприятия. На смену приходит стратегическое планирование и стратегическое управление. [5]

Реальный сектор украинской экономики нуждается в разработке теории и методологии для внедрения стратегического управления в практику деятельности предприятий. Необходимость формирования

эффективной системы стратегического управления и разработки научно обоснованных стратегий антикризисного развития предприятий и обусловило выбор данной темы.

Развитию теоретико-методологических и практических принципов стратегического управления и антикризисной хозяйственной деятельности предприятия в нестабильной среде посвящены труды таких ведущих зарубежных и отечественных исследователей, как Р. Акофф, И. Ансофф, А.П.Градов, Б. Карлоф, У. Кинг, Д. Клиланд, Т. Коню, Л. В. Балабанова, В.И. Бойко, К.П. Борщевский, И. Ивакина, М. Г.Саенко и др.

Теория стратегического управления, которая разработана западными учеными далеко не в полной мере отвечает реалиям постсоциалистических стран в целом и Украины в частности. Они строили свою теорию для стабильных экономик промышленно развитых стран, для которых характерны: относительная предсказуемость изменений внешнего окружения и собственных ресурсов, хорошо отработанное законодательное поле, высокая информационная обеспеченность специалистов, структурированность общества, адаптированность населения к рыночным отношениям. Эти черты не свойственны странам с переходной экономикой, поэтому использование в полном объеме указанной теории невозможно.

В Украине наращиваются темпы осуществления экономических превращений путем создания новых механизмов ведения хозяйства, более адекватных рыночным условиям. В то же время следует отметить, что в государственном управлении экономикой сосредотачиваются усилия в первую очередь на макроэкономических проблемах, а проблемам на микроэкономическом уровне уделяется недостаточно внимания. Однако без развитой системы научно обоснованных взглядов на процессы, которые реально происходили и будут происходить в экономике предприятия и макросреде, которая его окружает, невозможно продолжать действенные экономические реформы.

Стратегическое управление предприятием является именно той сферой деятельности относительно взаимодействия макро- и микроэкономических процессов, которые формируют экономику предприятия. На современном этапе реформирования украинской экономики для повышения результативности антикризисной деятельности основное внимание следует уделять усовершенствованию стратегического управления.

Стратегическое управление – это метод, согласно которому предприятие стремится к достижению своих целей, пользуясь преимуществами своих сильных сторон и в то же время, оберегая от ударов свои слабые стороны. Этот метод включает в себя стратегические планы или стратегии, в которых учтены не только сильные и слабые стороны предприятия, но и возможности, предлагаемые предприятию внешним миром, а также угрозы, которым подвергается предприятие извне. Стратегическое управление, в отличие от более традиционного подхода, проявляет большой интерес к тому, что происходит за пределами предприятия. Для традиционного метода характерна направленность внутрь предприятия.

Обычно стратегическое управление рассматривают как процесс, который состоит из выбора сферы и характера действий для достижения долгосрочных целей организации под воздействием внутренней и внешней среды. Такой взгляд является справедливым, но ограниченным, поскольку стратегическое управление не может осуществляться изолировано от того, что происходит на предприятии: кризисных ситуаций, конфликтов или, напротив, инновационных прорывов в сферу знаний и деятельности. Поэтому стратегическое управление следует представить как систему упорядоченной совокупности элементов, между которыми существуют определенные взаимосвязи и которая имеет все признаки, необходимые для создания и функционирования системы, а именно - вход, цели, структуру, функцию, выход.

Любая система может изучаться с двух позиций – извне и изнутри. Изучение системы извне предусматривает рассмотрение ее взаимодействия с внешней средой или рассмотрение функции системы, а изнутри - изучение построения системы, то есть ее структуры.

Целью стратегического управления является реализация стратегического организационного потенциала, способного обеспечить управляемость и стратегическое развитие.

Система стратегического управления имеет такие входы: внешнюю информацию, которая может быть получена от внешней среды, а также наличие ресурсов, необходимых для функционирования системы, информацию о которых получают с помощью анализа внутренней среды. Выходами системы является отчетная информация о результатах достижения целей. Функцией системы стратегического управления является процесс разработки стратегии, направленный на достижение поставленной цели. Система стратегического управления

является составляющей организационной системы управления, с которой имеет определенные взаимосвязи.

Можно выделить следующие этапы формирования системы стратегического управления: стратегический анализ; определение миссии предприятия; выбор базовой и конкурентной стратегии; разработка и реализация функциональных стратегий; стратегический контроль в системе стратегического управления.

В основе успешной работы предприятия лежит правильно определенная и четко сформулированная стратегия, поэтому главными задачами менеджмента являются ее разработка, внедрение и реализация. Хорошо управляемое предприятие отличается от прочих двумя признаками: оно лучше других разрабатывает стратегии и умеет надлежащим образом их реализовать. Перед менеджментом предприятия процесс разработки и реализации стратегии ставит определенные взаимосвязанные задачи: перевод стратегического видения в практическую плоскость, разработка стратегии, ее реализация и оценка результатов деятельности с учетом внесения необходимых корректировок [2].

Существует много определений понятия «стратегия». Но общим является то, что стратегия – это средство достижения цели.

Стратегия – это совокупность целей предприятия и конкурентоспособных действий менеджмента по их достижению.

Стратегия – это документ или набор концепций, формирующих для предприятия план действий на будущее.

Стратегия – это план действий по завоеванию предприятием выгодного положения на рынке и достижению устойчивого конкурентного преимущества, это набор ответов на вопрос как.

Выбор стратегии является центральным звеном в управлении развитием предприятия. Процесс выбора состоит из трех составляющих:

- постановка целей (оценка окружающей среды, выявление проблем, формулировка проблемной ситуации, оценка необходимого времени для принятия и реализации решения, оценка ресурсов, необходимых для решения проблемы);
- формирование альтернативных вариантов стратегий;
- выбор стратегии из возможных альтернатив [4].

При разработке стратегии стоит учитывать влияние следующих факторов макросреды: состояния экономики страны; политико-

правовых отношений; эффективности государственного регулирования экономики; уровня НТП; уровня социального развития; состояния культуры, ценностных ориентаций в обществе; активности профсоюзов, партий и общественных организаций; демографии; природных условий, экологии; международной среды; чрезвычайных обстоятельств, которые не могут предотвратить руководители.

Факторы микросреды: конкуренты и конкурентная среда в целом; покупатели; поставщики; партнеры; местные органы профсоюзов, партий, общественных организаций; местные органы власти и др.

Факторы внутренней среды предприятия: его производственный потенциал; кадрово-управленческий потенциал; конкурентоспособность продукции и конкурентный потенциал; организация маркетинга и сбыта; финансовое состояние; эффективность производства; стратегия, миссия и цели; организационная структура и культура; организация производства и труда; мотивационные механизмы; экологичность производства; социальная эффективность; имидж предприятия и др. [5].

К стратегии предъявляют следующие требования:

- она должна отвечать реальному положению дел на предприятии и соответствовать требованиям рынка, для чего необходимы механизмы ее адаптации к изменениям;

- она должна содержать задания для каждого из основных подразделений предприятия и воплощаться путем достижения ими конкретных, заранее намеченных результатов;

- она должна быть понятна и поддержана всеми работниками предприятия.

Стратегия разрабатывается на четырех уровнях:

- корпоративная стратегия - общий план управления предприятием, содержащий конкретный план действий по достижению поставленных целей;

- бизнес-стратегия – план управления каждым подразделением для достижения его оптимальной производительности;

- функциональная стратегия – план управления функциональной единицей (производства, маркетинг, сбыт, финансы, кадры и т.д.);

- операционная стратегия, которая включает принципы руководства ключевыми структурными подразделениями (заводами, отделами продаж и т.д.). [2]

Центральным звеном процесса разработки стратегии является стратегический анализ. Важнейшей составляющей стратегического анализа является исследование рынка, конкурентной среды в повседневной деятельности. К задачам стратегического анализа относится мониторинг состояния предприятия и внешней среды по важнейшим показателям, изменение которых сигнализирует о необходимости коррекции стратегического курса. [3]

При формировании конкурентоспособной стратегии экономического развития необходимо учитывать зависимость эффективности работы отрасли от форм собственности, конкурентного потенциала, развития организационно-управленческих отношений, стратегической ориентации, развития маркетинга и инноваций.

Общие направления базовой стратегии экономического развития следующие: стратегия повышения эффективного использования ресурсного потенциала; стратегия создания конкурентных преимуществ, основанная на постоянном обновлении техники и технологии производства; финансовая стратегия, которая допускает формирование и использование финансовых ресурсов для реализации базовой стратегии. Эти финансовые ресурсы необходимы, прежде всего, для поддержки стратегии стабилизации, а также для финансирования инвестиционных проектов. Такая детализация обусловлена тем, что необходимо применять комплексный подход к управлению стратегией развития. В последнее время все чаще появляются гибридные стратегии, которые содержат как лидерство по затратам, так и дифференциацию. Их появление обосновано бурным развитием информационных и коммуникационных технологий.

Основа успешной стратегии – это создание устойчивого конкурентного преимущества. Критериями эффективности стратегии могут быть достижение более высокой производительности; улучшение морального психологического климата; повышение качества услуг и товаров; рост прибыльности, увеличение доли рынка, ускорение темпов освоения новой продукции и услуг. Эффективность стратегии полностью определяется умением объединить усилия по ее разработке на всех уровнях в единую систему.

Формирование стратегии развития предприятия приобретает особое значение в современных условиях динамического развития предприятия и изменчивости внешней среды.

Деятельность предприятия в постоянно меняющейся и непредсказуемой рыночной обстановке под "прессом" жесткой конкуренции значительно успешней при наличии у менеджмента продуманного плана действий. Таким планом и является стратегия предприятия. Каждое предприятие уникально, следовательно, каждому предприятию необходим свой уникальный план действий для достижения своих уникальных целей с учетом своей уникальной истории, обстоятельств и возможностей.[2]

Стратегия предприятия – это систематический план его потенциального поведения в условиях неполноты информации о будущем развитии среды и предпринимательства, который включает формирование миссии, долгосрочных целей, а также путей и правил принятия решений для наиболее эффективного использования стратегических ресурсов, сильных сторон и возможностей, устранения слабых сторон и защиту от угроз внешней среды для будущей прибыльности.

Можно рассматривать стратегию предприятия и как метод ведения бизнеса, который выбирает менеджмент предприятия для удовлетворения клиентов, успешной конкуренции и достижения глобальных задач предприятия.

Можно выделить несколько видов стратегии предприятия.

Корпоративная стратегия предприятия определяет основные направления деятельности, такие комбинации СЕБ (стратегическая единица бизнеса), при которых предприятие будет стремиться достичь своих целей. На мультибизнесовых предприятиях корпоративную (общую) стратегию называют еще портфельной. Конкурентная стратегия конкретизирует и определяет пути реализации корпоративной стратегии, определяет подходы, при помощи которых предприятие будет действовать в каждой стратегической сфере бизнеса. Ее еще называют деловой, бизнесовой стратегией конкурентоспособности, или стратегией завоевания конкурентных преимуществ.

Иначе говоря, если корпоративная стратегия показывает, что делать, какими видами деятельности будет заниматься предприятие, то конкурентная стратегия показывает, что нужно делать, чтобы достичь конкурентных преимуществ, а, значит, и успеха в каждой СЕБ. Конкурентная стратегия может существовать только как план отдельного бизнес-направления, отдельной СЕБ предприятия. У мультибизнесового предприятия, таким образом, может быть несколько конкурент-

ных стратегий. И каждая показывает, как завоевать сильные долгосрочные конкурентные позиции в конкретной СЕБ.

На однобизнесовых предприятиях два вида стратегии объединяются – корпоративная является одновременно и конкурентной (или наоборот).

Корпоративная стратегия однобизнесового предприятия (как и стратегия каждой СЕБ мультибизнесового) определяет или выбирает один из следующих типов базовых стратегий:

- стратегию роста (развития);
- стратегию стабилизации (ограниченного роста);
- стратегию выживания (сокращения);
- стратегию, построенную на комбинациях перечисленных стратегий (для мультибизнесового предприятия).

На выбор стратегии влияет множество факторов, к основным из которых относятся: размер предприятия; состояние отрасли и позиция в ней предприятия; привлекательность рынка; стратегия конкурентов; конкурентные преимущества предприятия; цели и миссия предприятия; потенциал предприятия; особенности продукции; стадия ЖЦТ и ЖЦП; затраты на производство и сбыт; интересы высшего руководства, собственников, коллектива; квалификация и качественный состав персонала; обязательства предприятия по отношению к предыдущим стратегиям; степень зависимости от внешней среды; фактор времени; наличие альтернативных вариантов стратегий; осознание и оценка текущей стратегии; финансовые ресурсы предприятия; уровень риска.

Понятно, что учесть при выборе стратегии предприятия в одинаковой степени все перечисленные факторы невозможно. Но цели, финансовые возможности, интересы собственников и риски учитывают в первую очередь.

Таким образом, выбор корпоративной или конкурентной стратегий предприятия – достаточно ответственная и трудоемкая работа. Нужно основательно проанализировать, насколько альтернативные проекты учитывают описанные факторы и сопоставить самые лучшие с критериями [5].

Одной из основных задач стратегического менеджмента является формирование стратегического видения.

Стратегическое видение – это представление менеджмента о том, каким может быть предприятие в будущем, и воображаемый маршрут движения предприятия в будущее. Будущее всегда неопределенно, поэтому предприятие должно готовить своих работников к неизвестному будущему. Характеристикой видения является точная, ясная картина будущего.

Стратегическое видение должно быть изложено кратко, обращено ко всем заинтересованным лицам и соответствовать миссии. Видение должно быть осуществимо, обеспечивать возможность проверки, и его формулировка должна вдохновлять. Следует учитывать, что миссия и ценности неизменны во времени, но видение может меняться, так как оно актуально на протяжении ограниченного времени.

Формулировка видения содержит три основных компонента:

- миссию предприятия;
- долгосрочный курс;
- маршрут предприятия в будущее.

В процессе формулирования миссии и стратегического видения необходимо:

- ставить во главу угла интересы клиента - удовлетворение его требований является главной задачей предприятия;
- использовать правильную и правдивую оценку ситуации внутри предприятия;
- учитывать реальные требования рынка;
- вводить механизмы адаптации к изменениям во внешней среде;
- детально определить бизнес в ясных и простых формулировках.

Четко изложенное видение представляет собой концентрированное мнение руководства о развитии предприятия в долгосрочной перспективе, выражает цели предприятия, стимулирует повышение производительности труда.

Стратегическое видение, миссия, цели и, наконец, стратегия определяют развитие предприятия как в долгосрочной перспективе, так и в рамках его краткосрочных целей. Все это образует стратегический план. Стратегический план должен быть гибким, способным реагировать на изменения во внешней среде, количественно определенным, четким, ясным, понятным для исполнителей. Чем быстрее меняется

внешняя и внутренняя среда предприятия, тем чаще должны пересматриваться стратегические планы.

Структура стратегического планирования предполагает следующие этапы:

- определение официальных миссии, ценностей, видения, целей и задач;
- проведение позиционного анализа;
- определение и оценка стратегических вариантов действий;
- выбор стратегических вариантов;
- выполнение, пересмотр и контроль.

Наиболее трудной задачей менеджмента является воплощение и реализация стратегии, т.е. превращение теоретической стратегии в набор конкретных задач. Эффективная реализация стратегии требует соответствующих внутренней организации предприятия, методов ведения бизнеса, организационных возможностей предприятия, системы вознаграждения, культуры предприятия. Реализация стратегии преобразует все сферы управленческой деятельности и уровни системы управления.

Для успешной реализации стратегии необходимы три компонента:

*Выдающиеся результаты*

■ *Описание стратегии* · *Управление стратегией* [2]

Задача руководства и управления на предприятии состоит в эффективной реализации стратегии на основе рациональной внутренней организации предприятия, методов ведения бизнеса, организационных возможностей, системы вознаграждения, корпоративной культуры. Если все это присутствует - стратегия предприятия успешно реализуется, т.е. успешно решаются все пять управленческих задач: формирование стратегического видения предприятия, постановка целей, разработка стратегии, ее реализация и оценка результатов деятельности предприятия с отслеживанием изменений и внесением необходимых корректировок.

Предприятие, которое способно эффективно реализовать стратегию, предполагает работу по трем направлениям: кадровое обеспечение; совершенствование ключевых компетенций и конкурентных возможностей; совершенствование организационной структуры и трудовой деятельности.

Существует четыре барьера, которые препятствуют эффективной реализации стратегии: когда стратегия предприятия невыполнима; когда стратегия предприятия никоим образом не связана с планами его подразделений; когда стратегия не связана с долгосрочным и краткосрочным распределением ресурсов; когда вообще отсутствует обратная связь в отношении реализации стратегии в жизнь.[1]

Причинами срыва реализации стратегии на предприятии могут быть постоянные изменения, невыполнение сроков и последовательности выполнения задач, нереальность планов, нагромождение каких-либо дополнительных задач, превалирование тактических решений над стратегией, возможные вмешательства извне, сопротивление изменениям на предприятии.

Учитывая вышеизложенное, упрощённо составляющие стратегии управления предприятием в условиях нестабильности можно представить в виде схемы, представленной на рисунке 1.



Рисунок 1 – Составляющие стратегии управления предприятием

В стратегическом управлении можно выделить следующие ключевые позиции:

1. Необходимо учитывать цикличность мирового экономического развития вместе с особенностями трансформации экономики страны.

2. При стратегическом управлении предприятием следует использовать принципиально новые экономико-математические методы, в основу которых положены принципы рефлексии, ограниченной рациональности и самоорганизации.

3. Залог успеха предприятия на современном этапе - это активное формирование будущего состояния внешней среды и собственных ресурсов с учётом собственных экономических интересов.

4. В процессе стратегического управления предприятием необходимо учитывать характеристики подхода к макростабилизации, который используется в стране, поскольку они во многом определяют методы, модели и инструменты принятия решений.

5. Как методологический базис для разработки методов, моделей, инструментов и методик стратегического управления предприятием следует использовать ситуационно-ресурсный подход.

6. Как срок стратегического управления следует принимать 3-5 лет в зависимости от отрасли основной деятельности предприятия.

7. Активный поиск, обработка и проверка слабых сигналов должны базироваться на системе стратегического мониторинга, которая работает в реальном масштабе времени, использует классические методы исследовательской работы, достижения в области информационных технологий и осуществляет свою деятельность на основе принципа самоорганизации.

8. Децентрализация разработки проектов стратегических планов развития собственных ресурсов должна быть дополнена централизацией стратегического мониторинга и активного влияния на компоненты внешней среды.

9. Система подготовки и переподготовки кадров, занятых в стратегическом управлении, должна базироваться на новых информационных технологиях учебы с привлечением узких специалистов в области стратегического мониторинга, разработки новых технологий, психологии общения и тому подобное.

10. В целом стратегическое управление предприятием в нестабильной экономике должно базироваться на принципах рефлексии, самоорганизации, ограниченной рациональности, самоопределения, диверсификации.

11. Эффективность стратегического управления в современных условиях может быть обеспечена только при наличии определенной развитой технологии его реализации.

12. Система стратегического управления предприятием должна обеспечивать соблюдение критерия равного качества выполнения каждого этапа создания, производства и реализации товара или услуги, начиная с технической подготовки производства и заканчивая послепродажным обслуживанием.

13. Обеспечение динамического развития процесса воссоздания капитала на предприятии является одной из приоритетных целей стратегического управления. Ее достижение должно обеспечиваться эффективным сочетанием действий финансовых инструментов государственного уровня и уровня предприятия.

14. Одной из главных задач высшего руководства предприятия в сфере управления персоналом есть формирование такого мотивационного ядра, которое бы побуждало рабочие системы стратегического управления к инновационному характеру поведения.

Статистические данные относительно развития экономики Украины в кризисные годы в целом и отдельных предприятий в частности свидетельствуют о наличии совокупности нерешенных проблем, связанных с управлением экономическими системами разных уровней, начиная с отдельного субъекта ведения хозяйства и заканчивая национальной экономикой. Анализ причин, которые их обусловили, показывает, что одной из главных среди них есть проблема стратегического управления предприятием, поскольку она носит комплексный характер, охватывая макро - и микроуровни. Без ее практического решения невозможно ожидать быстрого выхода экономики из системного кризиса. В отечественной практике применения стратегического подхода к управлению предприятием остается ограниченным. Главными причинами такого положения являются: недостаточная исследованность методологических проблем в сфере стратегического управления; отсутствие проверенных инструментов разработки и реализации стратегии; невозможность увязать стратегический уровень управления предприятием с операционным, то есть довести стратегию до определенного исполнителя; ошибочное ожидание руководителями предприятия мгновенного результата.

Процесс формирования системы управления отечественными предприятиями состоит из освоения накопленного опыта классическо-

го менеджмента, в том числе стратегического управления и планирования. Стратегическое управление на предприятиях Украины на сегодняшний день находится в стадии зарождения. Несмотря на предоставление предприятиям полной хозяйственной самостоятельности, стремление к стратегическому видению своей деятельности у них, как правило, отсутствует. Ориентация некоторых предприятий исключительно на выживание обеспечивает успех лишь в краткосрочном периоде и имеет антиэволюционный характер.

В современных условиях практика стратегической деятельности отечественных предприятий сводится в основном к решению текущих проблем, в частности к решению проблем на операционном уровне, не ориентируясь на стратегические цели. При этом основная функция стратегического управления – обеспечение факторов долгосрочного успеха – остается за пределами практической деятельности предприятия. Разработка систем стратегического управления предприятием должна осуществляться на основе целостной концепции, которая должна разрабатываться с учетом последних достижений теории менеджмента, новейших информационных технологий и экономико-математических методов. В основе должны лежать принципы стратегического управления предприятием, которые учитывают особенности функционирования систем стратегического управления в условиях нестабильной экономики и обеспечивать выбор адекватных методов, моделей и инструментов для разработки и обеспечения выполнения стратегических решений.

#### *Литература:*

1. Івакіна І. Збалансована система показників / І. Івакіна. – Х. : Фактор, 2007. – 176 с.
2. Івакіна І. Стратегічний аналіз / І. Івакіна. – Х. : Фактор, 2008. – 256 с.
3. Нестеров М. Методика стратегического развития фирм-«газелей» / М. Нестеров, В. Шумаев // Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция. – 2008. – №2. – С. 41-48.
4. Никольская Е. Стратегия управления человеческими ресурсами в индустрии гостеприимства и туризма / Е. Никольская // Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция. – 2008. – №2. – С. 82-88.
5. Сасенко М. Г. Стратегія підприємства: Навчальний посібник / М. Г. Сасенко. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 352 с.
6. Семенов Г. А. Роль стратегічного управління на підприємствах в нестабільних умовах / Г. А. Семенов // Держава та регіони. – 2007. – №1. – С. 311-315.

## 2.2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО ОБОРОТА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В отчёте Всемирного банка за 2011 год приводится рейтинг 183 государств мира по показателю создания благоприятных условий ведения бизнеса. Рейтинг благоприятствования ведению бизнеса составляется на основании 10 индикаторов регулирования предпринимательской деятельности, учитывающих время и стоимость выполнения предпринимателем требований государства по регистрации нового предприятия, деятельности предприятия, ведению торговых операций, обеспечению исполнения контрактов, налогообложению и закрытию предприятия. Каждый индикатор имеет равный вес. При этом не учитываются такие переменные, как макроэкономическая политика, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, колебания валютных курсов, мнения инвесторов, безопасность и уровень коррупции. Украина занимает в данном рейтинге 145-е место [1]. Это свидетельствует о необходимости создания условий, благоприятствующих ведению бизнеса.

Одним из факторов, тормозящих развитие бизнеса, является нарушение платёжного оборота субъектов хозяйствования. Весомый вклад в развитие вопросов регулирования платёжного оборота внесли отечественные и зарубежные ученые: М.Березина, В.Бочаров, В.Белолипецкий, И.Бланк, А.Гальчинский, А.Генкин, А.Гончарук, М.Делягин, И.Жиляев, М.Крейнина, О.Махмудов, В.Пашковский, М.Павловский, М.Швайка, М.Шмелев, А.Яковлев. Однако, несмотря на значительные результаты научных исследований в этой области, много проблем остаются дискуссионными и недостаточно разработанными, что влияет на эффективность регулирования платёжного оборота.

Характеризуя современную нормативно-правовую базу платёжных отношений субъектов хозяйствования, следует отметить, что она далеко не совершенна и требует дальнейшего развития. Сам процесс ее развития и совершенствования определяется необходимостью восполнения ряда пробелов по отдельным аспектам регулирования платёжного оборота.

Формирование нормативно-правовой среды функционирования платежного оборота субъектов хозяйствования является обязательным и неременным условием, обеспечивающим его непрерывность. В то же время законодательными и нормативными актами устанавливаются обязанности и ответственность субъектов хозяйствования перед другими субъектами хозяйствования, коммерческими банками, финансово-кредитными институтами и потребителями за выполнение в установленные сроки и в полном объеме своих денежных обязательств. Отсюда актуальной является разработка нормативно-правового механизма регулирования платежного оборота субъектов хозяйствования, направленного на совершенствование нормативно-правовой базы в области осуществления платежей, что в конечном итоге будет способствовать созданию непрерывного платежного оборота субъектов хозяйствования.

Формирование нормативно-правового поля регулирования платежного оборота субъектов хозяйствования предлагается осуществлять по следующим основным направлениям:

- совершенствование действующих нормативно-правовых инструментов и рычагов, регулирующих платежный оборот субъектов хозяйствования;
- подготовка и принятие новых нормативно-правовых документов, направленных на правовое обеспечение своевременного и полного осуществления расчетов субъектов хозяйствования друг с другом, с их работниками и финансовыми институтами;
- осуществление мониторинга нормативно-правовых актов, обеспечивающих процесс платежного оборота субъектов хозяйствования.

Анализ существующей нормативно-правовой базы, регулирующей платежный оборот субъектов хозяйствования в Украине, свидетельствует о том, что она не может адекватно отвечать условиям развития экономики. Однако следует признать, что со времени провозглашения независимости Украины принято немало нормативно-правовых документов, направленных на регулирование платежного оборота субъектов хозяйствования.

В процессе регулирования платежного оборота субъектов хозяйствования особое внимание необходимо обратить на оценку действующих правовых норм. Следует выделить этапы становления нор-

мативно-правовой базы, обеспечивающей регулирование платежного оборота субъектов хозяйствования в Украине.

Первый этап (1992-1999 гг.) характеризуется становлением правового обеспечения борьбы с платежным кризисом. Этот период связан со стремительным ростом дебиторской и кредиторской задолженности субъектов хозяйствования, в результате чего возник системный платежный кризис. На этом этапе правительством Украины был принят ряд законодательных и нормативных актов, направленных на уменьшение размера дебиторской и кредиторской задолженности в стране в основном путем списания, проведения взаимозачетов, оформления задолженности векселем и ужесточения ответственности за несвоевременное выполнение денежных обязательств.

Первый этап характеризовался следующим.

1. Определены состав денежных обязательств дебитора, условия формирования моратория на удовлетворение требований кредиторов, возможность проверки в порядке надзора решений, выносимых судом (Закон Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» [2]).

2. Определены условия ответственности субъектов хозяйствования за необоснованное несвоевременное выполнение денежных обязательств (Закон Украины «Об ответственности за несвоевременное выполнение денежных обязательств» [3]).

3. Проведены мероприятия по сокращению взаимных неплатежей (Постановления Кабинета Министров Украины «О подведении итогов зачета взаимной задолженности предприятий и организаций Украины», «О проведении всеобщей переоценки основных фондов, зачета взаимной задолженности предприятий и пополнения оборотных средств государственных предприятий и организаций»).

4. Активизирован процесс оформления задолженности векселями (Указ Президента Украины «О выпуске и обращении векселей для покрытия взаимной задолженности субъектов хозяйствования»). Благодаря жёстким условиям проведения взаимозачёта в 1994 году его планируемая эффективность была достаточно высокой. Так, во-первых, была определена конкретная сумма задолженности - 1965 млн. грн. акцептированных платёжных документов из 2871 млн. грн. полученных, во-вторых, 602 млн. грн. или 30,6 % акцептированных платёжных документов было погашено по зачёту, остальная часть подлежала оформлению векселями. Однако лишь 338 млн. грн. из

1363 млн. грн. были оформлены векселями, из которых 45% было оплачено. Из неоплаченных 187 млн. грн. опротестование векселей было на сумму всего в 7 млн. грн. [4].

Причинами низкой эффективности использования векселей являлось то, что: во-первых, для субъектов хозяйствования вексель был достаточно новым платежным инструментом; во-вторых, многие руководители восприняли использование векселей как разовую акцию, отнеслись к этому скептически; в-третьих, несовершенство технологического аспекта применения векселей, особенно механизма их опротестования и рассмотрения соответствующих исков в судах.

Эффективность следующих трех зачётов взаимной задолженности, проводившихся в 1995 и 1996 годах по той же схеме и почти на тех же условиях, снижалась с каждым разом. Так, в 1995 году по результатам второго и третьего зачёта из суммы задолженности, которая подлежала погашению в 3077 млн. грн., во время зачётов было погашено лишь 6% или 183 млн. грн. Из остальной суммы в 2894 млн. грн., которая подлежала оформлению векселями, оформлено было лишь 13% или 374 млн. грн. Зачёт 1996 года оказался ещё менее эффективным. Из суммы задолженности 5884,5 млн. грн., подлежащей погашению, всего лишь 3% было погашено по зачёту, и лишь на 2% из суммы остальной задолженности, которая подлежала оформлению векселями, было выписано векселей [4].

5. Банки получили право безакцептного списания в первоочередном порядке с текущих счетов субъектов хозяйствования кредитов и процентов за пользование ими в случае наступления срока их возврата.

6. Разработаны мероприятия по снижению задолженности в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК). Областными государственными администрациям было предписано обеспечить проведение полных расчетов субъектов хозяйствования, которые поставляют коммунально-бытовым потребителям топливо, за полученную угольную продукцию, а Министерству финансов направить на погашение этой задолженности денежные средства в счет дотаций бюджетам областей на счет объединения "Укруглесбыт" Министерства угольной промышленности.

Создан специальный счет №726, на который субъекты хозяйствования Министерства энергетики и электрификации зачисляли средства, полученные в счет погашения задолженности за электроэнер-

гию. Данные средства должны быть направлены в полном объеме на погашение задолженности перед субъектами хозяйствования угольной промышленности. В свою очередь, субъекты хозяйствования угольной промышленности обязаны направить полученные средства прежде всего на выплату заработной платы.

7. Введен порядок составления и утверждения годовых финансовых планов субъектов хозяйствования государственной формы собственности. Согласно данному нормативному акту, органы управления имуществом должны обеспечить включение в контракты с руководителями субъектов хозяйствования, входящих в сферу их управления, условия относительно обязательного составления годовых финансовых планов субъекта хозяйствования и обеспечения их выполнения.

8. Введены условия ответственности руководителей субъектов хозяйствования государственной формы собственности за увеличение объемов дебиторской задолженности, которая по итогам соответствующего периода не сопровождается увеличением объемов реализованной продукции субъекта хозяйствования, наложен запрет на уступку требования и перевода долга, а также введен налоговый залог как способ обеспечения погашения плательщиком налоговой задолженности.

9. Введены в оборот казначейские векселя. Операции с казначейскими векселями проводило государственное предприятие «Украинское специализированное финансовое предприятие «Укрспецфин», выкупавшее кредиторскую задолженность государства у его кредиторов. Выпуск казначейских векселей и передачу их «Укрспецфину» обеспечивало Главное управление Государственного казначейства (ГУГК). На сумму выкупленной «Укрспецфином» кредиторской задолженности государства ГУГК одновременно с передачей казначейских векселей погашало задолженность госбюджета перед распорядителями средств госбюджета.

Следует отметить, что нормативные акты, принятые на первом этапе становления нормативно-правовой базы регулирования платежного оборота субъектов хозяйствования были направлены в основном на снижение тенденции накопления дебиторской и кредиторской задолженности в стране, а не на совершенствование правил расчетов и усиление платежной дисциплины. На этом этапе не были учтены факторы, оказывающие влияние на платежный оборот субъек-

тов хозяйствования. Это была борьба не с причинами платежного кризиса, а с ростом долгов, в результате чего и дебиторская, и кредиторская задолженность субъектов хозяйствования продолжала расти.

Кроме того, большинство нормативно-правовых актов, регулирующих платежный оборот субъектов хозяйствования, было принято в условиях абсолютно неурегулированных законодательством платежных отношений. Так, с 1994 года в Украине принимались нормативные акты, касающиеся выпуска и обращения векселей для покрытия взаимной задолженности субъектов хозяйствования, и лишь только в 2001 году принят закон об обращении векселей.

Итак, следует констатировать, что на первом этапе становления нормативно-правовой базы регулирования платежного оборота субъектов хозяйствования отсутствовала концепция регулирования платежного оборота, правительство ставило перед собой преимущественно тактические, а не стратегические задачи. Это обусловило несовершенство и противоречивость многих нормативно-правовых актов, а также потребовало внесения в них многих изменений и дополнений.

Второй этап (2000 г. – по настоящее время) можно охарактеризовать как этап стабилизации платежного оборота субъектов хозяйствования. На этом этапе принят ряд законодательных и нормативно-правовых актов, определяющих общие правила осуществления расчетов в стране, в частности:

- отменена картотека №2, т.е. обязательство банков ведения учета расчетных документов, которые не были оплачены в установленный срок из-за отсутствия средств на счету плательщика. Это позволило существенно улучшить экономическую ситуацию в стране, так как до сих пор существовало более 20 нормативно-правовых актов, определяющих случаи применения беспспорного порядка списания средств со счета клиента. В результате этого собственники и руководители субъектов хозяйствования не имели права распоряжаться собственными средствами на счетах, что практически блокировало деятельность субъектов хозяйствования и приводило к углублению проблемы взаимных неплатежей;

- определены формы расчетов, ответственность за неисполнение расчетов (Хозяйственный кодекс);

- приняты Законы «О банках и банковской деятельности» [5], «Об обращении векселей в Украине» [6];

- определены принципы функционирования платежных систем в Украине, порядок проведения перевода денег в пределах Украины. ответственность субъектов перевода, урегулированы сроки прохождения платежных документов. Закон «О платежных системах и переводе денег в Украине» [7] легализовал использование ряда новых банковских услуг, вынес на уровень Закона многие вопросы, ранее регулировавшиеся подзаконными актами НБУ;

- введено законодательное ограничение по неденежным формам расчетов;

- осуществлен переход на неденежные формы расчетов в ГЭК. В 2001 году было принято Постановление Кабинета Министров Украины “О проведении расчетов с бюджетом предприятий топливно-энергетического комплекса и возмещения НДС субъектам хозяйствования горно-металлургического комплекса”.

Далее Кабинетом министров Украины было принято Постановление «Об упорядочении возмещения НДС и расчетов с бюджетом» 1270. Появление нового, более сложного и жесткого Порядка возмещения НДС было призвано значительно сузить круг возможных участников взаимозачетов, а также избавиться от вексельной схемы взаимозачетов. Безусловно, можно согласиться с тем, что благодаря разработанным схемам проведения расчетов был смягчен платежный кризис:

- внесены изменения в Закон Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом», в котором расширен перечень требований кредиторов. Кроме того, у кредитора появилась возможность оспаривать перед должником и хозяйственным судом действительность требований других кредиторов. Это является позитивным фактом, так как на практике часто приходится сталкиваться с необоснованно раздутыми требованиями налоговых органов к должнику или кредиторам, искусственно и зачастую незаконно созданными лицами, условно связанными с должником и контролирующими его;

- определены правовые и организационные основы формирования и ведения кредитных историй, права субъектов кредитных историй и пользователей бюро кредитных историй, требования к защите информации, составляющей кредитную историю, порядок образования, деятельности и ликвидации бюро кредитных историй [8].

В результате законодательного обеспечения функционирования кредитных историй достигаются следующие результаты:

- кредитные организации имеют возможность гораздо более точно прогнозировать и составлять менее рискованные кредитные портфели;

- добросовестный заемщик получает доступ к более дешевым кредитным ресурсам за счет более эффективной, быстрой и менее дорогостоящей процедуры оценки связанного с ним риска;

- повышается дисциплина возврата заемных средств.

К сожалению, на данном этапе банки не заинтересованы в развитии этой структуры. Это связано как с нежеланием делиться информацией, так и с существующими маркетинговыми стратегиями, не ориентированными на массовое кредитование. Эти факторы, собственно, и говорят о неразвитости банковского сектора нашей страны.

В 2010 г. принят закон Украины "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно факторинга" [9], который направлен на совершенствование законодательных актов по регулированию деятельности финансовых учреждений по предоставлению услуг факторинга.

На наш взгляд, в настоящее время система нормативно-правовых актов для комплексного регулирования платежей и расчетов должна быть сформирована из трех составляющих:

- первая составляющая – нормы кодифицированного законодательства – Гражданский и Хозяйственный кодекс, где заложены базовые положения и понятийный аппарат;

- вторая составляющая – специальные законодательные акты, которые функционально корреспондируют с положениями Хозяйственного и Гражданского кодексов. Регулирование отношений внутри банковской системы осуществляют нормы специального банковского законодательства;

- третья составляющая - подзаконные акты (инструкции НБУ и прочее). При этом принципиальная позиция может состоять в уменьшении количества подзаконных актов и приведения механизма правового регулирования платежного оборота в рамки закона. Также может быть создана целостная организационная система ответственности и контроля за сферой расчетов в экономике со стороны НБУ, Министерства финансов, Министерства экономики и налоговых ор-

ганов. Для формирования и совершенствования действенной нормативно-правовой базы регулирования платежного оборота субъектов хозяйствования необходима постоянная координация всех государственных органов. С этой целью предлагается модель их координации по регулированию платежного оборота субъектов хозяйствования, в которой используются измерительный, регуляторный и исполнительный блоки (рис. 1).

Показатели платежного оборота субъектов хозяйствования

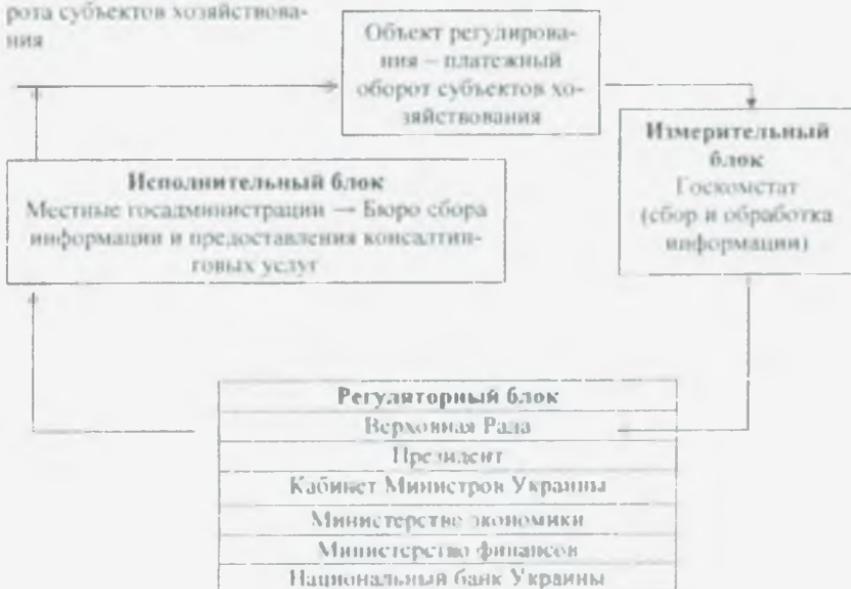


Рисунок 1 – Модель координации деятельности государственных органов, осуществляющих регулирование платежного оборота субъектов хозяйствования

Измерительный блок служит для измерения фактического значения входных переменных и их преобразования в сигнал, удобный для передачи в регуляторный блок. Под входными переменными в данном случае понимается объем дебиторской и кредиторской задолженности субъектов хозяйствования. Измерительный блок предста-

влет Государственный комитет статистики, в функции которого входит сбор информации о состоянии платежного оборота в стране. Далее Госкомстат передает обработанную информацию в регуляторный блок, субъектами которого являются Верховная Рада Украины, Президент Украины, Кабинет Министров Украины, Министерство экономики, Министерство финансов и Национальный банк Украины.

Для приведения в действие предложенного нормативно-правового механизма регулирования платежного оборота субъектов хозяйствования необходимо: законодательное обеспечение факторинговых и клиринговых операций; создание постоянно действующего органа – Управления платежным оборотом; систематическая разработка программы регулирования платежного оборота субъектов хозяйствования.

Предложенные рекомендации по нормативно-правовому регулированию платежного оборота субъектов хозяйствования позволяют значительно снизить размер дебиторской и кредиторской задолженности в стране, уменьшить количество убыточных предприятий, улучшить платежную дисциплину субъектов хозяйствования.

#### *Литература:*

1. Ведение бизнеса в 2011 году: рейтинг экономик 183 государств мира. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vmb.kirov.ru>.
2. Закон Украины. О восстановлении платежеспособности должника и признании его банкротом. -1992. -№2343. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.kontrakty.ua>.
3. Закон Украины. Об ответственности за несвоевременное выполнение денежных обязательств. – 1996. - №543. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Генкин А. Денежные суррогаты в российской экономике. А что в Украине? – М.: Альпина, 2000.– 463с.
5. Закон Украины. О банках и банковской деятельности. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Закон Украины. Об обращении векселей в Украине. // Урядовий кур'єр. - 2001. - №78.
7. Закон Украины. О платежных системах и переводе денег в Украине // Урядовий кур'єр. – 2001. - №84.
8. Закон України. Про організацію формування та обігу кредитних історій // Відомості Верховної Ради. – 2005. - № 32.- С.421.
9. Закон Украины. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно факторинга. № 2510-VI. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.nau.ua>.

### 2.3. ВЛИЯНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

По мере стабилизации экономики страны наращивание потенциала отечественного бизнеса - объективный экономический процесс, следствием которого, как правило, является капитализация хозяйствующих субъектов. Развитие капитализации в той или иной форме неизбежно для Украины и в дальнейшем. Рост капитализации является показателем улучшения финансового состояния предприятий и организаций, а также обязательным условием укрепления их финансовой устойчивости. Управление капитализацией, использование ее инструментария на внутривозвращенном, региональном и макроэкономическом уровнях – одна из важнейших финансово-экономических задач. Напротив, недооценка теории и практики капитализации, непонимание инструментария капитализации может привести к весьма болезненным последствиям для отечественного рынка.

Достижение экономической стабилизации и обеспечения экономического роста отечественных промышленных предприятий в современных условиях трансформационных преобразований требует повышения эффективности использования рыночных инструментов, слаженной экономической и промышленной политики, построения результативной системы использования ресурсных и потенциальных возможностей субъектов хозяйствования. Особенно это касается предприятий металлургической отрасли как одной из самых развитых и ведущих отраслей промышленности Украины.

В настоящее время в мире сложилась тенденция постоянного роста количества объединения предприятий и укрупнения их размера, что обусловлено определенными резервами эффективности этого института, проявляющимися посредством наличия потенциала роста стоимости акционерного капитала.

За последние двадцать лет во всей мировой экономике основной тенденцией становится развитие деятельности путем концентрации капитала на основе использования различных форм финансовых инструментов, обеспечивающих рост капитализации предприятий как важнейшего условия для привлечения инвестиций. Так, в Украине в последние годы широкое распространение получило развитие эмис-

сионной политики крупных корпораций, направленное на привлечение долгосрочного финансового капитала, а также использование для этих целей международных финансовых инструментов. Развитие этих тенденций было обусловлено благоприятной макроэкономической ситуацией в стране и мире в докризисный период, что способствовало сохранению украинскими металлургическими предприятиями устойчивой позиции на рынке капитала.

Разразившийся в 2007 г. мировой финансовый кризис внес определенные коррективы в политику корпоративного сектора по привлечению капитала, что потребовало пересмотра отношения к рыночной капитализации как показателю инвестиционной привлекательности предприятия, когда в результате падения курса акций на биржевом рынке значительно сократилась рыночная стоимость их акционерного капитала. При этом доминировавшие ранее в стратегиях большинства корпораций направления повышения стоимости акционерного капитала за счет роста капитализации в процессе обращения ценных бумаг, сменились на прямо противоположные, ориентированные на внутренние источники капитала. В этой связи важное значение приобретают вопросы совершенствования структуры капитала предприятий, направленные на корректировку их стратегии в части привлечения дополнительных финансовых ресурсов и влияния на изменение стоимости акционерного капитала.

Вместе с тем, современная экономическая наука использует понятие капитализации в основном как обобщающий показатель экономического состояния хозяйствующего субъекта. В то время как вопросы сущности капитализации и ее роли в развитии рыночного хозяйства, особенности проявления в различных воспроизводственных и институциональных условиях, воздействие на ускорение экономического роста и развитие национального хозяйства являются в современных условиях весьма актуальными и требуют более тщательного исследования.

Вопросы финансовой политики крупных промышленных предприятий по управлению своим капиталом получили широкое освещение в отечественной и зарубежной экономической литературе. Так, в западной экономической мысли существует большое количество научных работ, посвященных управлению капиталом и поиску его оптимальной структуры. Эти работы имеют достаточно большую область практического применения, так как формируют теоретическую

базу для принятия управленческих решений и позволяют максимизировать рыночную стоимость корпораций. Важный вклад в разработку указанных проблем внесли работы М. Бертонеша, Р. Брейли, Ю. Бригхема, Дж. К. Ван Хорна, Л.Гапенски, Р.Гильфердинга, К. Гриффиды, А. Дамодарана, П. Дойла, Б.Коласса, Т.Коллера, Т. Коупленда, Д. Норта, Р. Найта, С. Майерса, Ф.Модильяни, М. Миллера, Ш.Пратта, С. Росса, К.-Х. Рота, Скотта Марка К., К. Уилсена, К. Ферриса, Дж.Фишмена и др.

Теоретическим и методологическим основам стратегии развития потенциала предприятия посвящено много исследований и публикаций, которые достаточно полно и широко представлены в работах таких отечественных ученых и стран СНГ экономистов: А.И. Амоша, С.С. Аптекарь, И.А. Бланк, И.П. Булеев, А.Е. Воронкова, С.С. Гаркавенко, В.М. Геец, В.В Краснова, О.И. Кредисов, Ю.В. Макогон, Т.С. Панфилова, А.А. Пересада, Г.М. Скударь, Р.А. Фатхутдинов, М.Г. Чумаченко. Вместе с тем вопросы, относящиеся к формированию стратегии управления потенциалом предприятий черной металлургии на основе капитализации, остаются без должного внимания отечественных исследователей.

Потенциал предприятия – это его возможности по созданию и обеспечению перспектив функционирования. Результаты исследования практики функционирования отечественных предприятий позволили сделать вывод, что потенциал предприятия зависит от трех взаимосвязанных факторов: конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и развития предприятия. Потенциал предприятия как его возможность по формированию перспективы предопределяется прежде конкурентоспособностью предприятия.

Достаточный уровень конкурентоспособности предприятия на определенном рынке создает условия для его дальнейшего развития, но переход на качественно новый уровень развития невозможен без значительных инвестиций, что предопределяет важность создавать и формировать инвестиционную привлекательность предприятия [1].

Стоит отметить, что конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность предприятия могут быть не связаны между собой, ведь на рынке распространены ситуации, когда предприятие достигло определенного уровня конкурентоспособности, но есть абсолютно инвестиционно непривлекательным учитывая его невыгодное месторасположение, незначительные площади, невозможность кардиналь-

ной перестройки т.д. Также существуют ситуации, когда предприятие является инвестиционно привлекательным в плане земельно-имущественных комплексов, уникального оборудования и месторасположения, но на определенном этапе оно является неконкурентоспособным [2]. Соответственно для прогрессивного развития предприятия должны выполняться два требования: высокая конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность предприятия. То есть наличие положительных параметров у предприятия (конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и развития) формируется соответствующий уровень его потенциала, то есть совокупность существующих возможностей и резервов для дальнейшего развития, обеспечивают его будущую перспективу.

Так в последние десятилетия в связи с резким обострением рыночной конкуренции и негативным изменением внешней среды огромное значение для предприятий имеет долгосрочное развитие, основными факторами которого являются грамотное стратегическое управление, эффективность бизнес-процессов, увеличение капитала предприятий, их способность удерживать и привлекать новых клиентов, развитие корпоративного управления, инвестиции в информационные технологии [3]. Отмеченные факторы являются индикаторами, состояние которых оказывает доминирующее влияние на увеличение капитализации предприятия.

Именно поэтому многие предприятия меняют в своих системах оперативного управления традиционные финансовые показатели на показатели стоимости. Рост стоимости предприятия как высшая цель предпринимательской деятельности в последние годы активно обсуждается и внедряется менеджментом.

Для того, чтобы оценивать эффективность исполнения стратегических целей, управлять ими и ориентироваться на рост стоимости, необходимо использовать относительно новые инструменты, одним из которых является сбалансированная система показателей (BSC), которая наряду с традиционными финансовыми оценочными показателями включает в себя нефинансовые показатели (будущие продукты, контакты клиентов, знания сотрудников и др.) [4]. Последние часто рассматриваются, как одни из важнейших критериев экономических успехов в деятельности предприятия. При этом происходит «стык» концепций сбалансированной системы показателей и стоимостно-ориентированного управления. Каждая из этих концепций при

автономном использовании несомненно приносит пользу предприятию. Но при их синергии появляется возможность существенно повысить эффективность стратегического управления. Реализация идеи стоимостно-ориентированного управления предполагает определение финансовых и нефинансовых рычагов создания стоимости предприятия. Концепция сбалансированной системы показателей в этом плане – мощный инструмент идентификации финансовых и нефинансовых показателей и их целевых значений, влияющих на капитализацию промышленного предприятия.

Реализация методологии стоимостно-ориентированного управления содержится в работах таких ученых, как Г. Десмонд, П. Гохан. Большое внимание оценке капитализации с применением математического аппарата уделено в трудах А. Канторовича, А. Ванштейна. В работах этих ученых рассмотрены методологические основы капитализации и сбалансированной системы показателей. Вопросами управления капитализацией в основном занимались зарубежные ученые, в чьих странах история фондового рынка насчитывает уже около трех столетий, а опыт работы успешных корпораций, в том числе и транснациональных – несколько десятилетий. Именно поэтому, полученные ими практические рекомендации в Украине приходится применять осмотрительно, выборочно, исходя из конкретных реалий. Управлению капитализацией в украинской литературе уделяется, по нашему мнению, недостаточно внимания, особенно на предприятиях промышленности. Также следует отметить недостаточность опыта внедрения сбалансированной системы показателей в стратегическом управлении украинских промышленных предприятиях, в том числе и металлургических.

Исследование процесса синергии сбалансированной системы показателей и концепции стоимостно-ориентированного управления на промышленных предприятиях требуют более глубокой методической проработки для повышения капитализации промышленных предприятий и обеспечения финансовой устойчивости, как металлургической промышленности, так и экономики Украины в целом.

Участие промышленности в процессах глобализации является пока минимальной: практически нет отечественных транснациональных компаний, которые бы работали на глобальных рынках, малая часть в Украине дочерних предприятий мировых производителей, низкий уровень международных кооперационных связей [5].

Однако научно-технический, производственный и ресурсный потенциал промышленности позволяет реализовать спектр преимуществ международного экономического сотрудничества, в частности участие отечественных предприятий в осуществлении крупномасштабных международных проектов, развитие трансферта высоких технологий и продажи лицензий, создания совместных предприятий по производству продукции, принадлежащей к пятому и шестому технологическим укладам, и транснациональных корпораций, а также участие наших специалистов в работе международных организаций по вопросам развития промышленности.

В современных условиях функционирования отечественных металлургических предприятий чрезвычайно актуальным является определение их ресурсных возможностей и формирование экономического потенциала. Исследование роли ресурсов и потенциала в деятельности предприятия показал наличие тесной взаимосвязи данных категорий и позволяет раскрыть ресурсный потенциал предприятия не только как материальную основу производства, но и как основу целенаправленного стратегического развития предприятия.

Учитывая сложность и многоаспектность понятия «потенциал предприятия», для раскрытия его сущности использованы системный подход. Это позволило определить ресурсный потенциал предприятия как систему, комплексное взаимодействие элементов которой обеспечивает функционирование предприятия и полномасштабное использование его потенциальных возможностей, продуцирует способности предприятия более высокого порядка, определяющие его устойчивые конкурентные преимущества, и позволяет добиться положительного синергетического эффекта.

Мировой финансовый кризис серьезно переформатировал отечественную экономику. Еще в 2007 году лидерами роста и инвестиционной привлекательности являлись: финансовый сектор, строительство, ритейл, страхование и другие виды услуг. В 2010 году картина инвестиционно привлекательных отраслей совершенно иная.

Наибольший подъем Украинской экономики пришелся на 2004-2007 годы. Этому способствовала благоприятная конъюнктура на основных рынках сбыта отечественной продукции. Серьезный рост показали металлургия, горнодобывающая отрасль, машиностроение, химическая и пищевая промышленность. Вместе с ростом экспортной выручки в страну пришли иностранные инвестиции и международ-

ный спекулятивный капитал. Совокупность этих факторов вызвала быстрый рост отечественной экономики, который сопровождался галопирующей инфляцией. Иностранные банки активно скупали отечественные финансовые учреждения, зарабатывая солидную маржу на разнице процентных ставок. Такая ситуация спровоцировала «кредитный бум» когда банки в погоне за увеличением кредитного портфеля закрывали глаза на неплатежеспособность клиентов.

Рост экономики не был вызван качественными признаками, модернизацией или повышением конкурентоспособности украинских производителей, это был чистой воды спекулятивный рост, за счет прихода в страну дешевых денег которые выдавались населению по завышенным ставкам. Повышение покупательной способности населения спровоцировало рост потребления импортных товаров, повышение цен на недвижимость, развитие сферы услуг (в первую очередь финансовой) и двухзначную инфляцию. Этот рост практически не затронул Украинского мелкого и среднего производителя, да и крупный бизнес, набрав кредитов, задумался о модернизации слишком поздно. Такая радужная ситуация продолжалась недолго и с началом мирового финансового, а затем и экономического кризиса Украина в полной мере ощутила всю слабость и непропорциональность своей экономики. Промышленность так и не успела провести структурные реформы и модернизировать устаревшие производственные фонды, увлекшиеся кредитованием предприятия, вынуждены просить помощи у государства, или искать сторонних инвесторов..

По-прежнему перспективной является металлургическая отрасль. Не смотря на спад производства и сокращение инвестиций, металлургия в основной своей массе, пережила кризис и понемногу восстанавливается. Серьезный интерес к Украинским активам проявляют Российские инвесторы.

В целом в металлургии налицо формирования крупных интернациональных холдингов с диверсифицированным производством, сырьевой базой и вертикальной интеграцией. Основными игроками рынка на сегодня являются «Метинвест» и группа Российских инвесторов. Серьезные позиции занимает «Криворожсталь» входящая в концерн «Arcelor Mittal» но ее нельзя рассматривать отдельно от материнской структуры, шансы которой развит свои интересы в Украине, сегодня не велики. Отдельные предприятия не входящие в крупные холдинги, например ММК им. Ильича или Запорожсталь, выну-

ждены были объединиться с более крупными игроками. Перспектива ближайших лет, это жесткое противостояние «Метинвеста» – и Российских металлургов в борьбе за ресурсы и рынки сбыта. Другие компании будут играть в нем не большую роль.

Основными тенденциями развития бизнеса будут: замкнутый цикл производства, диверсификация выпускаемой продукции и модернизация устаревших производственных фондов [4]. В период с 2010 по 2014 год инвестиции в металлургическую отрасль, предположительно превысят цифру в 10 миллиардов долларов.

Сумма необходимая для модернизации основных металлургических предприятий страны колеблется в пределах 20-50 миллиардов долларов, это должны быть частные средства владельцев этих предприятий и кредитные средства международных организаций. Государство со своей стороны должно обеспечить лояльную налоговую политику на время модернизации, создать эффективную транспортную инфраструктуру и лоббировать интересы производителей на внешних рынках. Инвестиции в замену устаревших производственных фондов позволят Украинской металлургии оставаться конкурентно способной и окупятся в течение 5-7 лет.

На основе анализа существующих теоретических подходов к определению капитализации, ее роли в экономике можно констатировать отсутствие единства в трактовке данной категории. Это связано с тем, что капитализация может рассматриваться как:

- текущая стоимость собственного капитала предприятия;
- приращение собственного капитала;
- процесс, итогом которого является добавочная стоимость, рассматриваемая как один из источников инвестиций;
- процесс, следствием которого является повышение финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.

По нашему мнению капитализацию промышленного предприятия нужно рассматривать с позиции процессного подхода, она проявляется в повышении рыночной цены предприятия.

На эту цену оказывают влияние три группы факторов:

1) финансовые факторы формирования стоимости промышленного предприятия, на основе которых проводится мониторинг прироста стоимости;

2) нефинансовые факторы, которые служат основой для выявления ключевых факторов создания стоимости;

3) интеграция финансовых и нефинансовых факторов с целью реализации стратегии, ориентированной на рост стоимости.

Стоимостно-ориентированное управление является основным рычагом процесса повышения капитализации промышленного предприятия [1, 4].

В последнее десятилетие идеология бизнеса в мире сместилась в сторону стоимостного подхода. В силу этих перемен, компании сосредотачиваются уже не столько на получении прибыли, сколько на максимизации стоимости активов. Основным критерием успешности хозяйственной деятельности в стоимостных координатах является увеличение капитала компании. Ориентация на увеличение капитализации – основа принятия решений менеджментом и собственниками. Предпосылкой такой системы планирования и управления служит возможность оценки работы отдельных структурных элементов компании с позиции их влияния на стоимость бизнеса.

Были выявлены основные факторы, препятствующие внедрению стоимостно-ориентированного управления на промышленных предприятиях, основными из которых являются:

- управленческие;
- ресурсные;
- коммуникационные.

Разработка системы планирования и управления, ориентированной на рост капитализации, начинается с выбора приемлемого для предприятия метода оценки. Первые модели измерения и оценки результатов деятельности предприятий, которые появились в 1920-х годах и в последствии получили распространение практически во всех странах с рыночной экономикой, были довольно простыми для расчёта и строились исключительно из финансовых показателей. В 70–90-х годах XX века концепции оценки стоимости и эффективности работы предприятий получили развитие [5].

При анализе стоимостных концепций выявлен ряд преимуществ сбалансированной системы показателей по сравнению с остальными моделями управления стоимостью:

- 1) возможность согласования стратегических целей с оперативными действиями при реализации стратегии развития предприятия;
- 2) использование во взаимосвязи как финансовых, так и нефинансовых показателей эффективности, что необходимо для детальной оценки деятельности предприятия;

3) своевременность реакции на изменения в бизнес-процессах, проявившихся в различии показателей, достигнутых результатов, и показателей [4, 5].

Система сбалансированных показателей позволяет избежать односторонней финансовой ориентации стоимостно-ориентированного управления. При этом обе системы наилучшим образом дополняют друг друга.

Анализ концепций управления стоимостью предприятия позволяет выделить следующие ключевые преимущества стоимостно-ориентированного управления на основе сбалансированной системы показателей:

- BSC создает основу для участия сотрудников в управлении капитализацией предприятия;

- Идея повышения капитализации находит выражение в реализации стратегии предприятия через конкретные уровни сбалансированной системы показателей;

- Применение BSC позволяет определить резервы повышения капитализации предприятия;

- Использование BSC позволяет получить конкретные и объективные ограничения для стратегических решений, стратегического планирования и измерения результатов;

- Идентификация нефинансовых факторов расширяет количество факторов, определяющих эффективность работы предприятия.

Для реализации стоимостно-ориентированного управления предприятием необходим мониторинг стоимости промышленного предприятия, который должен быть двух видов:

- мониторинг изменения стоимости предприятия в связи с осуществлением инвестиционных и инновационных проектов, как средство управления ими;

- мониторинг рыночной стоимости предприятия.

Для управления капитализацией промышленного предприятия используется модель стоимостно-ориентированного управления на основе сбалансированной системы показателей.

Особенность разработки сбалансированной системы показателей, связанной со стоимостно-ориентированным управлением, состоит в отнесении показателя стоимости предприятия к перспективе «Финансы», составной части сбалансированной системы показателей.

Для управления капитализацией промышленного предприятия используется модель стоимостно-ориентированного управления на основе сбалансированной системы показателей.

Особенность разработки сбалансированной системы показателей, связанной со стоимостно-ориентированным управлением, состоит в отнесении показателя стоимости предприятия к перспективе. Предложенная модель управления капитализацией предприятия предполагает выделение трех областей анализа формирования стоимости компании, его динамики и реализации потенциала наращивания стоимости с учетом различных сценариев развития. Модель стоимостно-ориентированного управления на основе сбалансированной системы показателей представлена в виде трехуровневого алгоритма. Выделены следующие особенности построения модели:

1) важной составляющей модели являются финансовые факторы, что свидетельствует о стремлении к максимизации стоимости предприятия и максимально возможной реализации ее потенциала;

2) формирование и повышение стоимости предприятия предполагает не только количественное повышение капитализации, но и качественное (быстрота адаптации к новым условиям внешней среды и наращивание темпов прироста);

3) в основе построения модели лежит дерево факторов создания стоимости. На третьем уровне строится экономико-математическая модель, являющаяся одним из источников создания стоимости;

4) каждый уровень модели связан причинно-следственными связями друг с другом и направлен на процесс реализации потенциала наращивания стоимости, то есть обоснована связь финансовых и нефинансовых факторов в модели;

Основу модели на первом уровне составляют модели стратегических инициатив, помогающие определить потенциал создания стоимости при различных факторах внешней среды (SWOT-анализ, модель General Electric / Mc Kensey).

На втором уровне вводятся нефинансовые факторы создания стоимости, которые являются инструментом контроля реализации потенциала создания стоимости, мониторинга стоимости предприятия и анализа отклонений, проведения необходимых корректировок стратегии промышленного предприятия.

На третьем уровне добавляются финансовые факторы, опосредованные в экономико-математическую модель стоимости, позволяющую проводить:

- анализ факторов создания стоимости через сверстку показателей, относительно рентабельности собственного капитала;
- построение факторов стоимости, описание зависимостей между показателями (формализация связей);
- бенчмаркинг.

Внедрение модели позволяет:

- определить долгосрочные стратегические инициативы, максимизирующие стоимость компании;
- осуществить эффективную оценку принимаемых решений с позиций вклада в стоимость промышленного предприятия и реализации потенциала создания стоимости;
- продемонстрировать потенциал развития компании и восприимчивость к изменениям внешней среды в условиях неопределенности;
- формализовать управление развитием компании с учетом многовариантности внешней среды;
- учитывать ожидания и приоритеты инвесторов.

Разработанная модель позволяет на основе ретроспективных данных делать прогноз относительно будущей рентабельности собственного капитала. При этом, как правило, в результате интеграции отдельных частей в единую систему в предлагаемой модели под влиянием синергетического эффекта происходит возрастание эффективности деятельности субъекта хозяйствования.

#### *Литература:*

1. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності підприємств: полікрипте-ріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. — 344 с.

2. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [монографія] / [М.П. Денисенко, Л.І. Михайлова, Г.М. Грищенко, А.П. Гречан та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф., акад.М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. — 1050 с.

3. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року – [Електронний ресурс] –Режим доступу: [http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57466](http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57466)

4. Мекшенева Ж.В. Анализ динамики капитализации российских компаний при проведении IPO // Управление общественными экономическими сис-

темами. - №2. - 2008 - [Электронный ресурс] - <http://www.balr.ostu.ru>. (0,8 п.л.).

5 Павлова Е.А., Подружко А.С., Соловьев В.И. Метод выбора финансовых заданий на металлургическом предприятии // Черные металлы. - №6, 2004 - С.19-29

## 2.4. ВИРТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСОБОЕ ДОСТИЖЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Категория "капитал" является одним из основных (базовых) элементов системы рыночных отношений, ведь она объединяет всех основных игроков рынка в единую систему. Однако в современной экономической литературе нет ее однозначного определения.

Впервые эта категория появилась в работе А. Смита "Исследование о природе и причинах богатства народов" [1], где она определяла "ту часть запасов, от которой можно ожидать получение дохода". Далее с развитием теории трудовой стоимости капиталом стали считать "некоторые материальные блага или весь имущественный комплекс" [2]. В качестве источников возникновения капитала в этой теории определялись материальные блага, которыми владеет лицо, и которые оно непосредственно не желает использовать для удовлетворения собственных нужд.

В теории добавочной стоимости категория "капитал" связана с созданием стоимости товара. У К. Маркса, "капитал невозможен без движения – перенесение стоимости ... движение капитала всегда начинается с денег, однако сами по себе деньги не являются капиталом, они превращаются в капитал в особых условиях – в случае их использования с целью получения дополнительных денег" [3].

По теории субъективной стоимости капитал определяется как денежная стоимость, отображенная на бухгалтерских счетах субъекта хозяйствования. У Дж. Хикса, капитал – "это совокупность товаров производственного назначения" [4].

Обобщение фундаментальных работ отечественных и зарубежных экономистов свидетельствует о наличии двух разных

подходов к определению категории "капитал": статического и динамического. В статическом подходе категория "капитал" связывает с имущественными ценностями или их отображением, в динамическом – с процессом перенесения стоимости.

Объединением этих подходов может служить такое определение: "Капитал – это система экономических отношений по поводу формирования и использования ресурсов для создания материальных благ и услуг" [5].

Однако наиболее точным является определение И. Николаевой, которое с одной стороны позволяет соединить статический и динамический подходы к оценке капитала, а с другой – сжато характеризует результаты его использования: капитал – это "определенный запас ценностей (благ) в денежной или неденежной форме, от которого владелец получает доход, и который обеспечивает самовозрастание богатства, в частности в форме денег" [6].

Исходя из такого разночтения определений капитала, выделяют много разновидностей и составных частей совокупного капитала предприятия, которые характеризуют как способы его привлечения, так и его использование.

Обобщая разные подходы к определению понятия "капитал", разные теории его происхождения и использования, реалии настоящего и классификации других ученых, в частности [7, 8], можно привести такую его классификацию (рис. 1) [9]. Существенным в данной классификации для нашего исследования является признак "способ воспроизводства", ведь именно по этому признаку предлагал поделить весь капитал автор этого понятия А. Смит, и именно этот признак является решающим в наших исследованиях.

Так, действительно, первоначально распределение капитала было предложено в работах А. Смита на основной и оборотный. Отличие между этими двумя его видами он усматривал в том, что от основного капитала получается прибыль без перехода капитала от одного владельца к другому или без дальнейшего обращения. Напротив, владелец получает прибыль от оборотного капитала благодаря тому, что капитал "постоянно уходит от него в одной форме и возвращается к нему в другой" [1]. Между основным и оборотным капиталом у А. Смита существует взаимосвязь, суть которой заключается в том, что основной капитал может функционировать и приносить прибыль лишь с помощью или с участием оборотного. В дальнейшем К. Маркс

предложил распределение капитала на основной и оборотный, основываясь на способе перенесения их стоимости на готовый продукт [3].

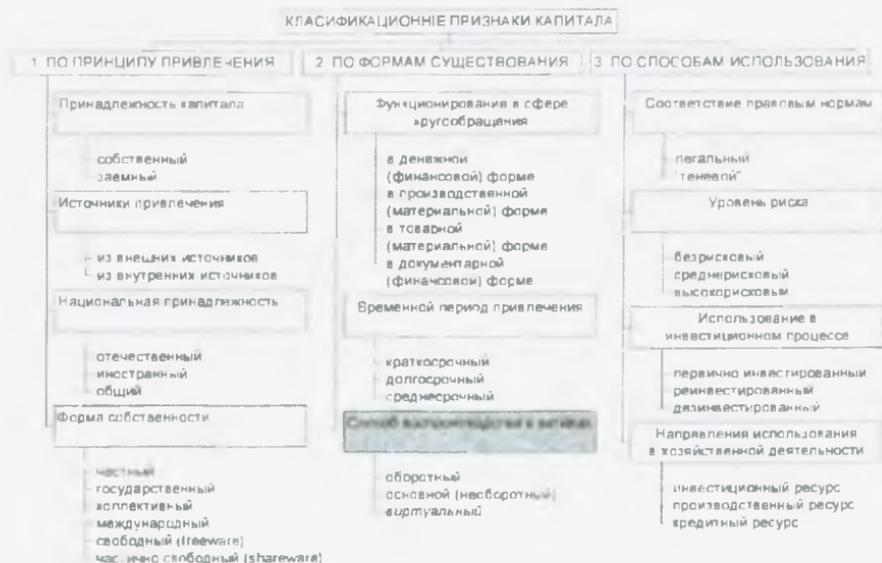


Рисунок 1 – Классификационные признаки и виды капитала предприятия

С появлением во второй половине XX века, новых видов капитала, которые не имели материальной формы, но, тем не менее, могли приносить прибыль и имели стоимостное выражение, ученые изменили традиционную классификацию капитала А. Смита на новую, по которой капитал предприятия можно разделить на необоротный и оборотный [10].

В свою очередь, необоротный капитал разделяли на основной (дома, сооружения, оборудование, машины и механизмы) и нематериальный (патенты, ноу-хау, торговые марки, знаки и т.п.).

Тем не менее, такое распределение, по нашему мнению, является не совсем правильным, ведь нематериальные достижения предприятия по своей экономической природе и проявлению формируют отдельную разновидность капитала – виртуальный. Он может иметь

общие черты, как с основным, так и оборотным капиталом, но, тем не менее, имеет и много собственных черт (табл. 1) [11].

Таблица 1 – Отличие нематериального от других видов капитала предприятия

Уникальная черта виртуального капитала (ВК)	Отличие от основного капитала (ОК)	Отличие от оборотного капитала (ОбК)
Незатратность – ВК не потребляется в процессе хозяйственной деятельности, а подвергается лишь моральному износу	ОК не потребляется в процессе хозяйственной деятельности, а подвергается моральному и физическому износу	ОбК полностью потребляется в процессе хозяйственной деятельности
Уникальность – каждый вид ВК неповторный и не может быть заменен определенным аналогом	каждый вид ОК может быть заменен определенным аналогом или заменителем	каждый вид ОбК может быть заменен определенным аналогом или заменителем
Неконтролируемость объема – использование, наличие и тиражируемость ВК тяжело подвергается контролю	использование и наличие на балансе ОК подвергается контролю	использование, наличие на балансе и тиражируемость ОбК легко подвергается контролю
Невозможность существования ВК без материального подтверждения с помощью какого-то носителя	непосредственно существует в материальном виде	непосредственно существует в материальном виде
Распределяемость – элементы ВК могут быть разделены на отдельные части для отдельного использования	элементы ОК не могут быть разделены на отдельные части для отдельного использования	элементы ОбК не могут быть разделены на отдельные части для отдельного использования

Следует также признать и определенное расхождение между составными разных видов капитала, которое существует в научной литературе. что снова таки указывает на необходимость выделения нового вида капитала.

Так, одной из составных оборотного капитала в экономических работах зарубежных авторов является труд (рабочая сила): “Оборотный капитал представляет собой фонды, которые тратятся на приобретение оборудования и материалов, аренду и выплату заработной

платы" [12]. В данном случае рабочая сила каждого работника становится тем фактором, который помогает сырью превратиться в товар. Для производства каждой единицы товара тратится своя рабочая сила, которая воспроизводится (возмещается) полностью с помощью заработной платы и других социальных выплат. Для производства другой единицы товара владелец производства (или его руководитель) может нанять другого рабочего (другую рабочую силу), а может снова нанять то же самое лицо. В этой схеме рабочая сила полностью вкладывается в произведенную продукцию, а в производство нового товара (или новой партии продукции) будет вложена другая. Это будет рабочая сила совсем другого рабочего, или полностью воспроизведенная рабочая сила рабочего, который работал и раньше. В таком понимании рабочая сила полностью потребляется на протяжении одного производственного цикла, а значит, отвечает критерию принадлежности к элементам оборотного капитала предприятия. Кроме того, осложнение в восприятии рабочей силы как элемента оборотного капитала обуславливает тот факт, что она (или труд) присутствует в составе оборотного капитала не непосредственно, как другие составные части, а опосредованно – в виде денежных фондов.

Следует признать, что вопрос выделения средств, которые направляются на воспроизводство трудовых ресурсов предприятия, в составе оборотного капитала был всегда дискуссионным. Впервые этот элемент оборотного капитала появился в работах Д. Рикардо. В его трудовой теории стоимости классификация капитала на оборотный и основной состоит в противопоставлении сырья и труда средствам труда [2]. Эту точку зрения фактически разделял и К. Маркс, который писал, что "особый способ обращения является общим как для капитала, который тратится на заработную плату, так и для той части капитала, которая израсходована на сырье, полуфабрикаты, вспомогательные материалы, – в противоположность части капитала, которая израсходована на средства труда" [3].

Исследование воспроизводства трудовых ресурсов проводилось и советскими учеными. Но лишь некоторые из них выделяли фонды заработной платы в составе оборотных средств (оборотного капитала) предприятий. Так, например, С. Барнгольц, Ю. Любимцев, П. Павлов ссылались на то, что исходной формой движения оборотных средств является денежная форма, а оборотные средства в такой форме авансируются как на приобретение предметов работы, так и на оплату

труда рабочих [13, 14, 15]. С. Ленская и В. Сидоров обосновывали свою позицию тем, что по характеру движения и способу обращения денежный фонд заработной платы ничем не отличается от других элементов оборотного капитала [16].

Но, исходя из того, что оборотный капитал полностью расходуется в течение одного производственного цикла, рабочая сила, как элемент совокупного капитала предприятия, не может быть отнесена к оборотному, но вполне подходит под критерии виртуального капитала.

Также необходимо добавить, что себестоимость продукции содержит в себе стоимость не только материальных, трудовых, но и информационных ресурсов. Они служат элементом, который объединяет другие ресурсы в производственном процессе. Воспроизводство информационных ресурсов в рамках капитала предприятия длительное время вообще не рассматривалось. В данное время патентная информация, торговые марки, технология и другие информационные ресурсы любого предприятия относятся в финансовой отчетности в состав необоротных активов. В то же время динамизм современной экономики характеризуется тем, что информация быстро устаревает и обесценивается. Так, данные, которые касаются изготовления товара в высокотехнологических областях с высокой конкуренцией, являются актуальными лишь в течение одного операционного цикла. В условиях активного развития наукоемких областей производства процесс обесценения информации становится более быстрым, поскольку "в самой продукции (как в товаре) воплощена стоимость, выраженная общественно необходимым временем на ее производство. в условиях информатизации общественно необходимое время существенно зависит от новых знаний о производстве" [17]. Тем не менее, непосредственно информация не проявляет себя материально в составе произведенного товара, хотя без нее его производство было бы невозможным. На сегодня не существует методик определения стоимости информации в структуре капитала, поэтому исследование финансирования информационных ресурсов на предприятии может осуществляться лишь на основе вероятностно-статистических методов [18, 19].

На сегодня согласно П(С)БУ 8 права пользования природными ресурсами (право пользования недрами, другими ресурсами природной среды, геологической и другой информацией о природной среде

и т.п.); права пользования имуществом (право пользования земельным участком, зданием, право на аренду помещений и т.п.); права на знаки для товаров и услуг (товарные знаки, торговые марки, фирменные названия и т.п.); права на объекты промышленной собственности (право на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, сорта растений, породы животных, «ноу-хау» и т.п.); авторские и сопричастные с ними права (право на литературные и музыкальные произведения, программы для ПК, базы данных и т.п.); гудвилл; другие нематериальные ресурсы (право на ведение деятельности, использование экономических и других привилегий и т.п.) относят в состав нематериальных активов предприятия (НМА) [20]

Согласно П(С)БУ 8 [21] можно предложить следующую классификацию НМА согласно источникам их проявления (табл. 2).

Таблица 2 - Классификация НМА согласно источникам их проявления согласно П(С)БУ 8

Объекты права интеллектуальной собственности:	Объекты авторского права и сопричастных прав	Объекты пользования ресурсами природной среды	Объекты пользования материальным и нематериальным имуществом
1	2	3	4
право собственности на изобретение	объекты авторского права в области науки	право пользования недрами	лицензия на право пользования НМА
право собственности на полезную модель	объекты авторского права в области литературы	право пользования лесными ресурсами	лицензия на право осуществления любой деятельности
право собственности на происхождение товара	объекты авторского права в области искусства	право пользования водными ресурсами	"гудвилл"
право собственности на промышленный образец	компьютерные программы	право пользования земельными ресурсами (в том числе право аренды земельного участка)	

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
право собственности на сорт растений	базы данных	право пользования геологической и другой информацией о состоянии и возможности хозяйственного использования элементов природной среды	
право собственности на породу животных	аудиовизуальные произведения	право пользования биологическими и другими ресурсами, которые влияют на уровень экологической безопасности жизнедеятельности	
право собственности на фирменное наименование	фотографические произведения		
право собственности на знаки для товаров и услуг, в том числе торговую марку	фонограммы		
право собственности на рационализаторское предложение	видеопрограммы, организация вещания		
право собственности на компоновку интегральной микросхемы	передачи (программы)		

Однако такая классификация является неполной для виртуального капитала, ведь в нее не включены те достижения предприятия, которые с точки зрения современного бухгалтерского учета нельзя внести на баланс предприятия, но, тем не менее, именно их наличие обеспечивает предприятию стойкое конкурентное преимущество на рынке:

- клиентская база (клиентский капитал);

- определенные знания и опыт рабочих (человеческий и интеллектуальный капитал);
- предпринимательские способности сотрудников;
- бренд предприятия или его продукции;
- информация о конкурентах (инсайдерская информация);
- информация о внешней среде деятельности предприятия (информация о намерениях);
- другая информация.

Это происходит потому, что для отнесения любого актива (капитала) к нематериальному украинский П(С)БУ 8 выдвигает к нему четыре главные требования [21]:

- отсутствие материальной формы;
- возможность перехода права собственности и контроля над ним к другому лицу;
- возможность обособления от предприятия;
- использование в срок, больше чем один год.

Вместе с тем международные стандарты финансовой отчетности МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» («Intangible Assets») определяют еще такие критерии, присущие НМА [22]:

- идентифицируемость, возможность обособления от собственника (фирмы-владельца);
- контроль за использованием с помощью юридических прав;
- будущие экономические выгоды.

Кроме того, несмотря на отсутствие этих видов капитала в традиционном финансовом учете предприятия, они учитываются в профессиональной оценке совокупного бизнеса. Так по Европейским стандартам оценки 2000 года, которые были разработаны The European Group of Valuer's Associations [23] весь подлежащий оценке нематериальный (виртуальный) капитал, включая капитал, который не учитывается на балансе, делится на три категории:

- гудвилл бизнеса (нераспределенные нематериальные активы);
- персональный гудвилл;
- нематериальные активы, которые можно идентифицировать.

Гудвилл бизнеса является неотделимым от компании и может быть учтен на балансе только после ее продажи. Персональный гудвилл, как правило, связан с персоной руководителя компании, не передается при ее продаже и поэтому не учитывается при расчете ее

стоимости, за исключением случаев, когда при изменении владельца компании руководить ею продолжает то же самое лицо. Идентифицированные НМА могут оцениваться в индивидуальном порядке, если им можно приписать конечный срок службы и если за этот период они обеспечивают предприятию определенные выгоды. Обычно эта категория включает права интеллектуальной собственности и другие аналогичные активы, в том числе ноу-хау, информационные ресурсы, списки клиентов и т.п. Кроме того, к виртуальному капиталу согласно этим стандартам могут относиться составляющие человеческого капитала (наученная и нанятая для работы рабочая сила, благоприятные трудовые договоры, контракты о найме), клиентского капитала (благоприятные договоры аренды, благоприятные договоры страхования, благоприятные контракты на снабжение, соглашения об отказе от конкуренции, клиентские отношения, разрешения), технические библиотеки, базы данных и т.п. В современной экономической литературе можно найти несколько попыток объединить все нематериальные (виртуальные) достижения предприятия в единую категорию, более широкую, чем традиционная категория – НМА.

Так, Б. Лев [24] предлагает объединить все нематериальные активы в три группы:



Рисунок 2 – Структура нематериальных активов согласно Б. Леву

Нематериальные активы у В. Свейби [25] состоят из нескольких других "компонентов бизнеса" (рис 3.):



Рисунок 3 – Структура нематериальных активов за В. Свейби

Нематериальные активы у Д. Андриессена и Р. Тиссена [26] состоят из первого и второго уровня окружения. К близкому окружению авторы относят: ценности и нормы коллектива, технологические знания и опыт, первичные и управленческие процессы, привычки и прикладные знания. Ко второму уровню окружения принадлежат активы и вклады.

У Б. Марра и Г. Шиума [27] присутствует другое название такой объединительной категории – Активы знаний (англ. – Knowledge Assets). Состав таких активов можно представить в виде рис. 4.



Рисунок 4 – Структура нематериальных активов у Б. Марра и Г. Шиума

Эта классификация отличается от предыдущих тем, что в ней впервые появляется термин "виртуальный" по отношению к ценностям предприятия. Тем не менее, она имеет и существенный недостаток, ведь составляющие таких активов, связанные с персоналом и рабочей силой, отнесены по разным группам: ресурсы акционеров и виртуальная инфраструктура.

Впервые термин "капитал" по отношению к таким активам использовал Р. Салливан, который назвал его "структурным". В состав структурного капитала он относил человеческий капитал, интеллектуальные активы и дополнительные бизнес-активы в сферах производства, распределения и продаж [28].

Однако более часто современные ученые используют термин "интеллектуальный капитал" по отношению к нематериальным достижениям предприятия.

Впервые такая категория появилась в работе Л. Эдвинссона, в которой он предложил для бизнес-модели шведской страховой компа-

нии Skandia рассматривать совокупную рыночную ценность как объединение финансового и интеллектуального капитала предприятия [28, 29]. В свою очередь, совокупный капитал предприятия состоит из следующих компонентов (рис. 5).

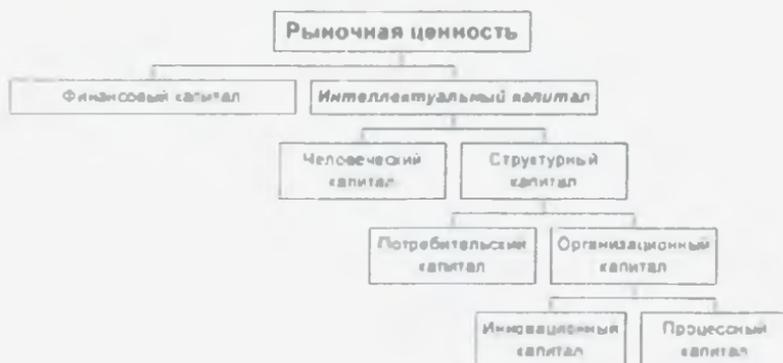


Рисунок 5 – Рыночная ценность предприятия по версии Skandia

Т.е. интеллектуальный (виртуальный) капитал состоит из следующих элементов – человеческого, потребительского, инновационного и процессного капиталов.

Другой подход к интеллектуальному капиталу, направленный на корпоративные цели, предлагает Э. Брукинг [30]. У него интеллектуальный капитал состоит из маркетинговых активов, человеко-ориентированных активов (оригинал англ. Human-centered Assets), активов интеллектуальной собственности и инфраструктурных активов.

Дальнейшее развитие теории "интеллектуального капитала" можно увидеть в работах Т. Стюарта [31], который в состав интеллектуального капитала относил человеческий капитал, структурный капитал и клиентский капитал (капитал пользователей или покупателей). У Н. Бонтиса [32] в состав интеллектуального капитала входят человеческий капитал, структурный капитал и капитал отношений. Тем не менее, такая классификация по своей сути не отличается от классификации Т. Стюарта.

Приверженцем такой классификации является и Й. Руус [28]. В состав интеллектуального капитала он относит:

- капитал отношений (отношение с клиентами, поставщиками, пользователями, партнерами, кредиторами и т.п.);
- организационный капитал (бренды, интеллектуальная собственность, процессы, системы, организационные структуры, информация на бумагах и в виде баз данных и т.п.);
- человеческий капитал (компетенция, отношение к работе, привычке, знанию, личные связи и т.п.).

Сам интеллектуальный капитал в литературе часто определяется как "не денежные и нематериальные ресурсы, полностью или частично контролируемые организацией и которые принимают участие в создании ценности", т.е. это те ресурсы, которые "увеличивают потенциальные возможности организации при создании ценности" [33]. Тем не менее, главным недостатком в таком определении является отсутствие главного критерия капитала, определенного еще Адамом Смитом – способа воспроизводства капитала [1]. Именно поэтому, в противоположность уже существующему термину "интеллектуальный капитал", предлагается собственное определение "виртуального капитала", которое учитывает эти аспекты, а главное, позволяет объединить все виртуальные достижения предприятия в единую специфическую категорию. Виртуальным капиталом предприятия будем называть нематериальные достижения предприятия (которые существуют лишь в документарной форме) и которые могут приносить доход предприятию от их использования (путем амортизации) или продажи [34].

Имеющееся многообразие виртуальных достижений предприятия, которые лишь частично учитываются современными принципами бухгалтерского и финансового учета, тем не менее, все больше влияет на деятельность предприятия и, главное, эти достижения способны приносить материальную выгоду для предприятия. Все это побуждает к разработке новой парадигмы управления нематериальными (виртуальными) ресурсами из-за сложности учета определенных категорий капитала (ресурсов), их двойной природы или отсутствия четкого стоимостного выражения.

Такая парадигма должна основываться на том, что определенные на балансе предприятия НМА являются лишь незначительной частью его совокупного виртуального капитала, увеличение стоимости которого оказывает содействие финансовому оздоровлению предприятия.

его инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности [34,35].

Виртуальный капитал имеет как собственные черты, которые отличны от основного и оборотного капитала, и позволяют определить его как отдельный специфический вид капитала (табл. 2), так и общие черты (табл. 3), которые позволяют все-таки отнести его к отдельным составляющим совокупного капитала предприятия [11].

Таблица 3 – Черты, общие для всех видов капитала

Черта	Сущность
Ограниченность	Каждый вид капитала является ограниченным на предприятии вследствие ограничения его физического объема, стоимости или срока потребления (использования)
Жизненный путь	Каждый вид капитала обесценивается через определенное время вследствие физического, морального износа или полного потребления
Стоимость	Каждый вид капитала имеет стоимостное выражение
Содержательность	Каждый вид капитала используется для достижения определенной производственно-хозяйственной цели

Учитывая двуединое проявление капитала, который одновременно должен отображаться в активе и пассиве баланса предприятия, следует отметить, что:

- по своей первоначальной принадлежности виртуальный капитал может быть и собственным, и заемным;

- по источникам происхождения – сформированный из внутренних источников (индивидуальный) или из внешних (паевой, акционерный и заемный);

- по национальной принадлежности – отечественный, иностранный и общий (как достижение общей работы творцов из нескольких стран);

- по формам собственности – традиционно, как и остальные виды капитала – частный, государственный, коллективный, международный, однако, есть и специфические виды, присущие лишь для виртуального капитала – свободный и частично свободный.

Последние два вида более известные по их английским названиями *freeware* и *shareware*, соответственно. Они используются, чаще всего, для определения типа программного обеспечения. Так *freeware*

от англ. free [of charge] - «бесплатный» и software - «программное обеспечение») – это программное обеспечение, лицензионное соглашение которого не требует любых выплат правообладателю. Freeware может распространяться без исходных текстов и может содержать ограничение на коммерческое использование, модификацию и т.п. В отличие от условно-бесплатного программного обеспечения (shareware), freeware не припускает никакой платы разработчику и соответственно, никаких дополнительных услуг, таких как улучшенные версии не предполагается [36]. Целью создания и распространения такого программного обеспечения является создания положительного имиджа, популярности в будущем. Т.е., создавая такой вид виртуального капитала, автор зарабатывает другой виртуальный капитал, который уже впоследствии (например, в виде приема на лучшую работу, получение большого заказа и т.п.) способен принести реальную выгоду.

Под shareware сейчас чаще всего понимают также тип (способ или метод распространения) программного обеспечения на рынке, при котором испытателю предлагается ограниченная по возможностям (неполнофункциональная или демонстрационная версия), сроку действия (триал-версия) версия программы или версия со встроенным блокиратором-напоминанием о необходимости оплаты использования программы. В лицензии также может быть внесен запрет на коммерческое или профессиональное (не тестовое) ее использование. Иногда незарегистрированная программа спустя некоторое время (например, 30 дней) прекращает запускаться, иногда становится недоступной часть функций [37]. В отличие от freeware целью shareware также может быть реклама данного продукта, фирмы или отладка будущего коммерческого продукта на рынке за счет бесплатных пользователей.

Тем не менее, несмотря на использование терминов freeware и shareware по отношению в настоящее время лишь к одному компоненту виртуального капитала – программному обеспечению, с уверенностью можно предусмотреть возможность дальнейшего использования этих терминов и для других видов виртуального капитала при необходимости.

Основными способами получения достижений от виртуального капитала предприятия в современной экономике можно считать следующие [38, 39]:

- 1) продажа:
  - прямая;
  - частичная (продажа прав на использование на определенном рынке, или на определенную группу товаров);
  - франчайзинг;
- 2) аренда:
  - долгосрочная (лизинг);
  - краткосрочная;
- 3) побочный доход:
  - использование роялти;
  - взнос в уставный фонд другого предприятия;
- 4) доход от использования как вида деятельности:
  - инжиниринг;
  - консалтинг;
  - аутсорсинг;
- 5) получение определенных (нефинансовых) выгод или преференций:
  - производственная кооперация;
  - техническая помощь;
  - передача данных в пределах создания СП или объединения предприятий по соглашениям "слияние-поглощение".

Последний способ, не обеспечивая непосредственного получения денежных средств, формирует будущий потенциал объединенного предприятия путем получения синергетического эффекта.

Неучет или отсутствие виртуального капитала наиболее остро отражается на конкурентоспособности продукции. Например, продукция украинских автопроизводителей характеризуется почти полным отсутствием использования собственных научных разработок в массовом производстве, торговые марки этих предприятий являются известными лишь на отечественном рынке. Вследствие этого украинские производители выпускают морально устаревшие модели собственной разработки или иностранной по лицензии. Одним из путей выхода из этой ситуации является обеспечения быстрого возвращения денежных средств от использования виртуального капитала.

Тем не менее, и чрезмерное накопление виртуального капитала предприятием является также ошибочным, поскольку его лишний объем, а особенно завышенная оценка могут стать причиной резкого

обвала финансовой стоимости предприятия, и, как следствие, его финансовой неустойчивости [40].

#### *Литература*

1. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов / Рос. акад. наук, Ин-т экономики. М.: Наука, 1993. – 570 с.
2. Рикардо Давид. Сочинения. Пер. с англ. В 2 т. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 1: Начало политической экономии и налогового обложения. – 360 с.
3. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии: В 3 т. – М.: Политиздат, 1988. – Т. 2., кн. 2– Процесс обращения капитала. – 654 с.
4. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: Пер. с англ. – М.: Прогресс, Универс, 1993. – 487 с.
5. Экономикс: Англо-русский словарь-справочник / Э. Дж. Доллан, Б.И. Домненко. – М.: Лазурь, 1994. – 544с.
6. Основы экономической теории. Учебн. пособие / Под ред. И.П. Николасовой. – М.: ЮНИГИ-ДАНА, 2001. – 231 с.
7. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-центр, 2000. – 512 с.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
9. Доронина М.С., Мартюшева Л.С., Горовий Д.А. Управление рухом оборотного капитала підприємства: Монографія. – Харків: ХНАДУ, 2009. – 196 с.
10. Горицкая П.Г. Бухгалтерский учет и финансовый анализ / Практическое пособие. – К.: ООО Редакция газеты "Бухгалтерия. Налоги. Бизнес", 2001. – 288 с.
11. Горовий Д.А. Визначення ролі та місця нематеріального капіталу в системі економічних відносин підприємства // Економіка транспортного комплексу: Збірник наукових праць. – Харків: ХНАДУ – 2008. – Вип. 12 – С. 50-56.
12. Musselman, Vernon A., Hughes, Eugene H. Introduction to Modern Business. Analysis and Interpretation. Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New York, 1973. 658 p.
13. Барнгольц С.Б. Оборотные средства промышленности СССР. – М.: Финансы, 1965. – 283 с.
14. Любимцев Ю. Б. Оборачиваемость, окупаемость, эффективность. – М.: Экономика, 1968. – 104 с.
15. Навлов П. М. Оборот средств, фондоотдача и рентабельность. – Л.: Лениздат, 1969 – 105 с.
16. Ленская С.А., Сидоров В.Н. Эффективность и время производства. – М.: Экономика, 1980 – 120 с.
17. Коломісць Г.С., Маньковський А.Л. Інформаційна продукція: ринок, маркетинг, підготовка кадрів. – К.: Либідь, 1991. – 176 с.
18. Афанасьев Э.В., Ярошенко В.Н. Эффективность информационного обеспечения. – М.: Экономика, 1987. – 109 с.

19. Нижегородцев Р.М. Проблема измерения экономической эффективности информации // Российский экономический журнал. – 1995. – №2. – С. 63-66.

20. Справжній бух облік. – 3-тє видання, перероблене і доповнене. – Х.: Фактор. 2008. – 1264 с.

21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи". – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO8.aspx>

22. IAS 38 Intangible Assets. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/149D67E2-6769-41E8F-976D-6BAFEB783D90/0/ias38sum.pdf>

23. The European Group of Valuers' Associations. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tegoval.org/en/p49ccff9114ad1>

24. Lev. B. Intangible Assets and the need for a holistic and more future oriented approach to enterprise management and corporate reporting // B.Lev. J H Daum Paper presented at the First PMA Intellectual Capital Research Symposium held in Cranfield. 79. UK. 1-2 October 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.juergendaum.de/articles/PAPER\\_10-PMAICsymplevdaum.pdf](http://www.juergendaum.de/articles/PAPER_10-PMAICsymplevdaum.pdf)

25. Свейби К.Е. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Текст] / К.Е. Свейби. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.

26. Andriessen D. Implementing An Intellectual Capital Valuation Tool. Learning From Failure – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weightlesswealth.com/downloads/Finland%20paper%20Andriessen.PDF>

27. Carlucci D., Schiuma G. Managing knowledge assets for business performance improvement – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/wbs/conf/olke/archive/olke5/papers/k-5\\_carlucci.pdf](http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/wbs/conf/olke/archive/olke5/papers/k-5_carlucci.pdf)

28. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: Практика управления. – СПб.: Высшая школа менеджмента. Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2008. – 436 с.

29. Skandia Annual Intellectual Capital Report. 1998. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://financials.oldmutual.com/download/7522/1999-Annual-Report.pdf>

30. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. Пер. с англ. Под ред. Л.В. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001. – 228 с.

31. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997. Copyright - T.A.Stewart 1997

32. Bontis, Nick Intellectual Capital Disclosure in Canadian Corporations. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.2.7427&rep=rep1&type=pdf>

33. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997. Copyright - T.A.Stewart 1997

34. Горювий Д.А. Прояви віртуалізації економічних відносин у господарській діяльності українських підприємств. Розділ 2 // Дмитрієв І.А., Горювий

Д.А., Шершенюк О.М. та ін. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Монографія /За ред. проф. І.А. Дмитрієва. – Харків: ХНАДУ, 2010 – 218 с.

35. Горювий Д.А. Проблеми "віртуалізації" економічних відносин /Матеріали міжнародної науково-методичної конференції "Сучасні проблеми ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. Тези доповідей. Частина 1, 4-5 березня 2009 р. - Харків: ХДТУБА, 2009 – С. 42-43.

36. Freeware – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Freeware>

37. Условно-бесплатное программное обеспечение. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Shareware>

38. Слободянюк Н.А. Нематеріальні активи підприємства як об'єкт управління / Н.А.Слободянюк// Вісник Хмельницького національного університету: науковий журнал. – № 3.2010 –Хмельницький: ХНУ,2010 - Т1.- С. 205-207.

39. Горювий Д.А., Поясник Г.В. Капіталізація нематеріальних активів підприємства // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції, 26 листопада 2010 р. – Харків: ФОН Павлов М.Ю., 2010 – С. 30-31.

40. Горювий Д.А. Основні засади розвитку підприємницьких структур бізнесу в умовах глобалізації та європейської інтеграції // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції, 19 грудня 2008 р. – Харків: Видавництво ХНАДУ, 2008 – С. 11-12.

## 2.5 ВНЕДРЕНИЕ АУТСОРСИНГА МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях нестабильного состояния экономики предприятия вынуждены разрабатывать антикризисные мероприятия, которые позволили бы им продержаться на плаву в трудный для бизнеса период. Сейчас все больше компаний ищут новые, инновационные средства сохранения своего маркетингового потенциала, не обращая внимание на сокращенные бюджеты и быстро меняющуюся ситуацию на рынке. Одной из перспективных моделей хозяйствования, которые позволяют достичь конкурентных преимуществ, является аутсорсинг. На сегодня вопрос привлечения аутсорсинга приобрел особую актуальность, поскольку его начали внедрять и те, кто до кризиса даже не задумывался о делегировании непрофильных функций своего бизнеса

посторонней организации. Для Украины аутсорсинг является новым деловым инструментом управления, который может сыграть важную роль в сохранении жизнеспособности бизнеса.

Изучение вопросов, касающихся эффективности использования услуг аутсорсинга, стало предметом исследования многих отечественных и зарубежных экономистов, среди которых Хайндл Т., Хейвуд Дж. Б., Каледжан С. О., Аникин Б. А., Тяпухин А. П., Руденко М., Индилов Э., Воронов В. И., Синяев В. В., Рудая И. Л., Соколова А. А., Филипова И. А. Проведенные ими теоретические и эмпирические исследования направлены на определение места и роли аутсорсинга в современном бизнесе, преимуществ и недостатков такого инструмента управления и оценку эффективности делегирования непрофильных функций компании посторонней организации [1 - 10].

Тем не менее, дальнейших исследований требует расчет целесообразности использования аутсорсинга на основе сравнительного анализа развития ресурсов внутри компании и получения их у посторонней фирмы с учетом рисков, которые могут возникать при принятии того или иного решения. Актуальность и недостаточная разработанность этих вопросов отечественными учеными и практиками обусловили выбор темы научного исследования.

Разработка методики оценки целесообразности и эффективности использования аутсорсинга маркетинговых функций с учетом всех возможных рисков является важной на сегодня задачей.

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing* – *out* – «извне»; *source* – «ресурс») означает использование внешних источников. Аутсорсинг начал распространяться в 80-е года прошлого столетия как эффективный способ снижения расходов и увеличение прибыльности. В 90-х годах пришло осознание того, что аутсорсинг – это не только одно из средств повышения прибыльности предприятий, но и мероприятие, которое содействует оптимизации их организационной структуры и повышению эффективности всей деятельности за счет сосредоточения на основном предмете функционирования предприятия и передачи служебных функций внешним специалистам.

Объектом научных исследований аутсорсинг стал лишь в 90-х годах прошлого столетия. Именно с этого момента начали появляться научные публикации, в которых с помощью построения разнообразных моделей ученые старались найти оптимальную стратегию во-

площения аутсорсинга, а также работы, посвященные отдельным аспектам использования аутсорсинга на практике.

Аутсорсинг в современных условиях можно определить как передачу на договорной основе непрофильных функций предприятия другим организациям, которые специализируются в конкретной области и имеют соответствующий опыт, знания, технические средства, которые позволят оптимизировать расходы и организационную структуру предприятия и будут содействовать сосредоточению на главном направлении деятельности.

Набор маркетинговых функций, которые можно делегировать посторонним организациям, уникален для каждого предприятия и определяется спецификой его деятельности. Универсальных советов в этом вопросе не существует, тем не менее, можно выделить некоторые общие рекомендации. Посторонним организациям целесообразно делегировать:

- внешнюю (макрэкономическое окружение, рынки и конкуренты) и внутреннюю аналитику (планирование производства и продаж);

- рекламу (разработка эффективных рекламных кампаний, способных привлечь новых клиентов и разработка и изготовления рекламной продукции и материалов), подготовку PR-материалов (статьи, новости, пресс-релизы, корпоративные издания), взаимодействие со СМИ, организацию и проведение пресс-конференций, PR-продвижение;

- интернет-продвижение (контекстная реклама в поисковых сетях, банерная реклама, PR и нестандартные программы), web-разработку, изготовление сайтов, техническое сопровождение;

- оценку эффективности маркетинговых мероприятий (работники собственной маркетинговой службы заинтересованы в искажении результатов маркетинговых мероприятий в лучшую сторону, поэтому оценка их эффективности часто не является объективной).

Вопрос о привлечении аутсорсера к маркетинговому бизнес-процессу предприятия возникает перед руководством, в основном, в случаях необходимости сосредоточения ресурсов на ключевом виде деятельности, в период внутренних изменений в компании, в случае неудовлетворенности руководства работой внутренней службы.

Небольшие и средние компании используют аутсорсинг всего бизнес-процесса, большие - отдают предпочтение комбинированию услуг аутсорсинга и собственного маркетингового отдела.

Как и любые другие решения по коммерческим вопросам, решение об изменениях в источниках производства услуг в первую очередь связано с уравниванием рисков и удобств, получаемых от изменений. Принимая решение о передаче любых бизнесов-функций или процессов на сторону, каждое предприятие должно понимать, что последствия и результаты настолько важного изменения окажут большее влияние на результаты деятельности, чем очевидные снижения расходов, изменение количества персонала и трансформация процессов.

Предлагается методика оценки целесообразности использования аутсорсинга маркетинга на предприятии на основании сравнения расходов на реализацию маркетинговых функций предприятием самостоятельно и при передаче их посторонней организации, учитывая риски, которые возникают при этом (рис. 1). Методика разработана на основе обобщения исследований, представленных в работах [8-10]. Применение предложенной методики позволит предприятию оценить расходы на его маркетинговую деятельность с поправкой на риски ее осуществления и принять решение относительно привлечения аутсорсинга маркетинговых бизнесов-процессов.

В случае, если  $K_{\text{ext}} > 1$ , то целесообразнее будет передать выполнение маркетинговых функций сторонним организациям. Чем выше  $K_{\text{ext}}$ , тем более привлекательной будет аутсорсинговая компания для предприятия. Если же  $K_{\text{ext}} < 1$ , то осуществление маркетинговых функций собственными силами предприятия более эффективно, чем с помощью аутсорсинга.  $K_{\text{ext}} = 1$  говорит о том, что нужны дополнительные расчеты показателей социально-коммерческой активности предприятия для обоснования целесообразности передачи маркетинговых функций на аутсорсинг.

В результате исследования были определены основные риски, которые возникают при делегировании маркетинговых функций сторонней организации, направления их влияния на деятельность предприятия.

Методика оценки целесообразности привлечения аутсорсинга маркетинга на предприятии

**Этап 1 – Определение затрат на осуществление функций маркетинга**

При организации отдела маркетинга на предприятии

- затраты на заработную плату работникам отдела.
- отчисления в фонды социального страхования.
- накладные затраты на содержание отдела маркетинга (арендная плата, амортизационные отчисления, коммунальные платежи и др. затраты)

В случае привлечения аутсорсинга маркетинга

- стоимость экспресс-аудита маркетинговой деятельности на предприятии.
- оплата услуг аутсорсинговой компании

При организации маркетинга на предприятии собственными силами и при привлечении аутсорсинга

$$K_{pa}(K_{pa}) = \sqrt{P_1 * P_2 * P_3 * P_4 * P_5 * P_6}$$

где  $P_1, P_2, P_3, P_4, P_5, P_6$  – коэффициенты, характеризующие риск возникновения технологических сбоев, риск компетентности работников, риск потери контроля над эксплуатационными процессами, риск утечки конфиденциальной информации, карьерный риск и риск полной зависимости от аутсорсера

**Этап 2 – Оценка возможных рисков**

**Этап 3 – Определение затрат на осуществление функций маркетинга с учетом возможных рисков**

При условии реализации функций маркетинга собственными силами

$$R_s = \left( \frac{\sum Z_i * K_i}{K_{pa}} \right) * t$$

где  $Z_i$  – размер заработной платы  $i$ -го сотрудника отдела маркетинга за месяц, грн

$K_i$  – размер накладных затрат на содержание маркетингового отдела за месяц, грн

$K_{pa}$  – коэффициент риска при реализации функций маркетинга собственными силами.

$t$  – продолжительность расчетного периода на осуществление бизнес-операции, месяцев

В случае привлечения аутсорсинга маркетинга

$$K_{pa} = \frac{A}{K_{pa}} * t$$

где  $A$  – стоимость услуг аутсорсинговой компании, грн

$K_{pa}$  – коэффициент риска при использовании услуг аутсорсинговой компании

$t$  – продолжительность расчетного периода на осуществление бизнес-операции, месяцев

А

В

С



Рисунок 1 – Методика оценки целесообразности привлечения аутсорсинга маркетинга

Выделим основные риски, которые влияют на оценку целесообразности и эффективности привлечения аутсорсинга: риск возникновения технологических сбоев в процессе аутсорсинга, риск компетентности работников, риск потери контроля над эксплуатационными процессами, риск утечки из предприятия конфиденциальной информации, карьерный риск и риск полной зависимости от поставщика.

Необходимо также рассмотреть положительные и отрицательные стороны делегирования функций маркетинга аутсорсинговой фирме (табл. 1).

Следует отметить, что на сегодня наибольшую популярность приобрел аутсорсинг отдельных задач и проектов. Аутсорсинг всего бизнес-процесса маркетинга чаще всего используют небольшие и средние компании, которые желают получать качественные услуги профессиональных специалистов при минимальных расходах. Для

предприятий такого рода ограниченность или полное отсутствие кадров, необходимых для осуществления маркетинговой деятельности, могут быть связаны с кадровой политикой или желанием руководства фирмы полностью сосредоточиться на продажах и логистике.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки делегирования функций маркетинга аутсорсеру

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> <li>– концентрация усилий руководства на основном виде деятельности компании, а вместе с тем и повышение эффективности ведения бизнеса;</li> <li>– решение проблем, связанных с привлечением, обучением и содержанием квалифицированного персонала, а также с непрерывностью бизнес-процессов;</li> <li>– появление гибкости в управлении ресурсами предприятия;</li> <li>– высокий уровень гибкости аутсорсера относительно изменения начальных планов предприятия-заказчика;</li> <li>– профессиональная компетенция и накопленный опыт поставщика услуг маркетингового аутсорсинга;</li> <li>– объективность мышления аутсорсера по отношению к конкретным проблемам предприятия-заказчика;</li> <li>– снижение стоимости реализации бизнеса-процесса (заработная плата работникам отдела, налоги, взносы в социальные фонды, аренда помещения, оргтехника, услуги связи);</li> <li>– использование аутсорсером современных информационных технологий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вероятность отсутствия у сотрудников аутсорсинговой компании достаточного уровня профессионализма, необходимого для выполнения работ или предоставления услуг на требуемом уровне;</li> <li>– недостаточность рычагов управляющего влияния на сотрудников аутсорсинговой фирмы, что может привести к снижению эффективности процессов;</li> <li>– наличие рисков нарушения сохранности имущества, безопасности и утечки сведений конфиденциального характера в результате предоставления доступа к документам, данным и материальным ценностям предприятия;</li> <li>– возможность роста расходов в случае передачи на аутсорсинг слишком многих функций и А ии осов;</li> <li>– возможное снижение ответственности за выполнение конкретных функций менеджеров в связи с их передачей на сторону;</li> <li>– угроза отстранения руководящего звена от бизнеса-практики;</li> <li>– большая текучесть персонала аутсорсера</li> </ul>

Научные результаты работы состоят в том, что была разработана методика оценки целесообразности и эффективности использования

аутсорсинга маркетинга на предприятии на основе сравнения расходов на реализацию маркетинговых функций предприятием самостоятельно и при передаче их посторонней организации, учитывая риски, которые возникают при этом. Применение предложенной методики позволит предприятию оценить расходы на его маркетинговую деятельность с поправкой на риски ее осуществления и принять обоснованное решение относительно привлечения аутсорсинга маркетинговых бизнес-процессов.

#### *Литература:*

1. Hindle T. Pocket Strategy. The Economist Newspaper Ltd in association with Profile Books / Hindle T. – London, 1998. – 127 p.
2. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Хейвуд Дж. Б. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 176 с.
3. Каледжян С.О. Аутсорсинг и делегирование управления в стратегии развития компании / Каледжян С.О. – М.: Каталог, 2001. – 132 с.
4. Аникин Б.А. Коммерческая логистика / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. – М.: ТК Велби. Изд-во Проспект, 2005. – 432 с.
5. Руденко М. Аутсорсинг в консалтинговой деятельности / Руденко М. // Маркетинг. – 2008. - №4 (101). – С. 95 – 102.
6. Индилов Э. Аутсорсинг на рынке изделий медицинского назначения / Индилов Э. // Маркетинг. – 2006. - №3. – С.94 - 98.
7. Аникин Б.А. Основные аспекты формирования аутсорсинга / Б.А. Аникин, В.И. Воронов // Маркетинг – 2005. - №4 (83). – С.107-116.
8. Сияев В.В. Экономическая целесообразность аутсорсинга / Сияев В.В. // Маркетинг. – 2006. - №3. – С.94-98.
9. Рудая И.Л. Аутсорсинг маркетинговой деятельности / Рудая И.Л. // Маркетинг. – 2008. - №1 (98). – С. 59-66.
10. Соколова А.А. Аутсорсинг ИТ и ИБ – оценка экономической эффективности и рисков использования / А.А. Соколова, И.А. Филиппова // Information Security/ Информационная безопасность. – 2006. - №6 – С. 56-58.

## 2.6. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО МЕТОДА РЕЙДЕРСКОГО ЗАХВАТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Начальным этапом, предшествующим попытке захвата предприятия, является анализ его слабых сторон с целью выявления опти-

мального метода захвата или их комбинации. Необходимая для

А илиза информация добывается путем изучения данных о предприятии юридического, делового и личного характера. Рассмотрим более подробно виды собираемой информации для анализа.

Первым блоком информации является информация юридического характера, а именно:

- уставные документы;
- документы, касающиеся кредиторской и дебиторской задолженности предприятия;
- документы, касающиеся проведения приватизации или эмиссии акций;
- внутренние положения и организационная структура предприятия;
- документы, касающиеся структуры собственности;
- документы на недвижимость, землю и нематериальные активы, находящиеся в собственности предприятия или используемые им.

Следует отметить, что при проведении этого этапа сбора информации наибольшее внимание уделяется документам, которые устанавливают порядок принятия решений органами управления, их компетенцию и порядок приобретения / отчуждения собственности предприятия.

Второй блок информации – это информация личного и делового характера:

- неформальные интересы менеджеров и мажоритарных акционеров;
- взаимоотношения в коллективе, между топ-менеджментом и собственниками;
- наличие в коллективе неформальных лидеров и недовольства руководством, а также возможных причин для конфликтов;
- информация о партнерах, поставщиках, кредиторах, покупателях и т.п.

После того, как был проведен сбор и анализ информации о предприятии и выявлены его слабые стороны, принимается решение о наиболее эффективном методе его захвата.

Принято выделять следующие главные методы захвата предприятия:

- 1) установление контроля над акционерным капиталом;

- 2) использование кредиторской задолженности предприятия;
- 3) оспаривание законности приватизации;
- 4) использование незарегистрированных нематериальных активов [1, 2, 3, 4, 5].

Кроме этого каждый из выявленных методов захвата имеет несколько вариаций. Рассмотрим их более подробно.

Захват предприятия через акционерный капитал.

Главной целью рейдеров при использовании названного метода является консолидация наибольшего пакета акций, как минимум контрольного пакета, для проведения смены управляющих органов предприятия и получения контроля и права распоряжения собственностью предприятия.

Реализация метода возможна с использованием следующих тактических приемов:

- 1) создание конфликта между акционерами;
- 2) вытеснение миноритарных акционеров;
- 3) блокирование пакета акций;
- 4) манипуляции с реестром акционеров;
- 5) изменение номинальных акционеров и органов управления.

Метод создания конфликта между акционерами используется в следующих ситуациях:

1) акционерный капитал находится в собственности нескольких акционеров;

2) агрессором уже проведена скупка акций у миноритарных акционеров, но дальнейшая скупка невозможна.

Целью агрессора при использовании этого метода является получение поддержки недовольных мажоритарных акционеров, что может быть проявлено в продаже пакета акций, выдаче доверенности на участие в собрании акционеров или голосовании на нем за выгодные для агрессора решения.

Анализируя реализацию и содержание вышеназванного метода захвата предприятия, можно выявить следующие ключевые вопросы, которые будут способствовать созданию слабых мест и использованию агрессором именно этого метода:

1) на предприятии существует несколько примерно равных акционеров с достаточно большими, но не контрольными пакетами акций;

2) на предприятии существуют вопросы управления, на которые взгляды акционеров являются неодинаковыми;

3) существуют неформальные конфликтные отношения между акционерами-мажоритариями или членами их семей;

4) на предприятии слишком высокий уровень доверия между акционерами;

5) для кого-то из акционеров-миноритариев акции предприятия-мишени не являются единственным или главным источником дохода.

Метод вытеснения миноритарных акционеров используется рейдерами, когда определенный пакет акций уже находится в их собственности и предоставляет возможность влиять на принятие решений на предприятии, но ситуация является нестабильной и другая сторона может использовать миноритарных акционеров и перераспределить силы не в пользу агрессора.

Реализация метода может быть следующая:

1) принятие решений, которые привели бы к снижению рыночной стоимости акций, и дальнейшая скупка акций у миноритариев, стремящихся спасти свои средства, вложенные в акции предприятия;

2) проведение дополнительной эмиссии акций, распределяемых между рейдером и подчиненными ему акционерами, что делает небольшие пакеты акций миноритариев мизерными.

Характеристики предприятия, которые приведут к использованию рейдером метода вытеснения миноритарных акционеров, следующие:

1) акциями предприятия владеет большое количество работников предприятия;

2) на предприятии отсутствует дивидендная политика;

3) акционеры не удовлетворены уровнем дивидендов;

4) использование владельцами административного давления на рабочих является ограниченным;

5) на предприятии низкий уровень заработной платы.

Метод блокирования пакета акций.

Распространенным действием рейдеров во время корпоративного конфликта является блокирование пакета акций, который мешает принятию на собрании акционеров необходимого агрессору решения. Во время чего может проводиться:

1) юридическое блокирование пакета акций;

2) физическое блокирование акционера.

То есть главной целью рейдера является недопущение того, чтобы другой владелец крупного пакета акций смог принять участие в собрании акционеров и высказать свое мнение относительно конфликтного решения, что может быть достигнуто как за счет судебных решений, запрещающих акционеру голосовать на собрании, так и с помощью различных методов, которые не позволят акционеру

А иически присутствовать при регистрации и голосования.

Следует отметить, что недостатки законодательства делают использование вышеназванного метода эффективным и безнаказанным в большинстве корпоративных конфликтов, что и объясняет его широкое распространение.

Эффективность метода блокирования чрезвычайно высока, но используется он в случаях, когда рейдер уверен, что его акций или акций подконтрольных акционеров достаточно для принятия необходимых решений, а также в том, что без конфликтного акционера-мажоритария на собрании все равно будет собран кворум.

Выявить слабые места, которые приведут к использованию именно этого метода захвата, невозможно, ибо он может быть использован на любом предприятии и в любых условиях.

Метод захвата путем манипуляций с реестром акционеров.

Одним из методов захвата предприятия, который можно отнести к чистому рейдерству, который не имеет ничего общего с процессом M & A, является именно вышеназванный метод, предусматривающий нарушения законодательства относительно хранения и ведения операций с реестром акционеров предприятия.

Главной целью манипуляций рейдера с реестром акционеров является документальное установление в реестре информации о том, что в собственности рейдера находится необходимый для принятия нужных решений пакет акций, что, конечно, не соответствует действительности. Понятно, что использование данного метода невозможно без участия регистратора.

Существует два распространенных сценария реализации метода:

1) заговор с регистратором о потере реестра акционеров предприятия, после чего на базе архива формируется новый реестр, в котором доля акций рейдера является увеличенной;

2) рейдер противозаконным путем получает копию реестра акционеров предприятия, после этого им фабрикуется поддельная постановление суда или общего собрания акционеров о передаче реест-

ра другому реестродержателю, а на базе ранее полученной копии создается новый реестр с необходимыми рейдеру изменениями.

Следует отметить, что эффективность и действенность метода целиком базируется на затягивании процессов и противоправных действиях в судах, поскольку понятно, что незаконные действия рейдера будут установлены, а принятые на собрании акционеров решения будут оспорены в судах, но за это время спорное имущество уже будет перепродано несколько раз.

Характеристики предприятия, увеличивающие вероятность использования рейдером именно этого метода захвата, могут быть следующими:

1) отбор регистратора акций предприятия не был придирчивым, а был проведен спонтанно;

2) руководство и акционеры предприятия не имеют неформальных связей с представителями судебных органов соответствующей юрисдикции;

3) на предприятии слабая юридическая служба;

4) на предприятии большое количество акционеров и большая их текучесть;

5) отсутствует постоянный мониторинг реестра и надзор за фирмой-регистратором.

Изменение номинальных акционеров и руководителей.

В отечественной практике ведения бизнеса чрезвычайно распространенным является использование номинальных акционеров и руководителей предприятия, которые формально выполняют свои обязанности или владеют акциями, с целью сокрытия информации о реальных собственниках предприятия. Использование этой ситуации во многих случаях является главным инструментом установления контроля над предприятием.

Существует два главных сценария реализации выше названного метода:

1) давление или подкуп номинального директора в целях принятия им определенных решений, ибо формально он имеет все права реального руководителя и распорядителя имущества предприятия;

2) тайная скупка акций у номинальных акционеров или сговор с ними в вопросах относительно голосования на собрании.

Главными характеристиками предприятия, которые будут способствовать использованию рейдерами именно вышеназванного метода захвата, являются следующие:

1) на предприятии имеются номинальные акционеры в виде других юридических лиц;

2) на предприятии большое количество акций распространено среди трудового коллектива небольшими пакетами, поскольку именно рабочие чаще используются как формальные владельцы акций;

3) на предприятии существуют формальные руководители в виде директора или его заместителей;

4) уставом не ограничены права номинального руководства;

5) слабый контроль за формальными акционерами и руководством и их слабая материальная заинтересованность.

Все вышеуказанные методы позволяют рейдеру установить контроль над акционерным капиталом предприятия, что, в свою очередь, позволяет инициировать проведение досрочного собрания акционеров и гарантированно вынести на рассмотрение акционеров необходимые вопросы относительно имущества предприятия или его руководства и благоприятно решить их.

Захват предприятия через использование кредиторской задолженности.

Одним из высокоэффективных методов установления контроля над предприятием является использование его кредиторской задолженности, причем гарантировать предприятию стопроцентную защиту от использования рейдером этого инструмента не может даже строгий контроль менеджментом долговых обязательств компании.

Существуют следующие распространенные приемы реализации выше названного метода:

- скупка существующей кредиторской задолженности предприятия;
- создание налоговой задолженности;
- искусственное создание кредиторской задолженности;
- навязывание предприятию отношений с финансовыми институтами, в которых его имущество выступает в качестве залога.

Простейшим для рейдера является скупка уже существующей кредиторской задолженности предприятия. Для этого ему необходимо собрать и проанализировать данные о поставщиках, финансовых

учреждениях, с которыми работает предприятие, после чего максимально консолидировать существующие долговые обязательства в своей собственности, чтобы после инициирования процедуры банкротства попасть в список кредиторов первой очереди или даже войти в состав ликвидационной комиссии.

Если на предприятии не существует значительной кредиторской задолженности или рейдеру не удастся установить над ней контроль, он может пойти по пути создания новой. Создать налоговую задолженность рейдер имеет возможность в случае, если имеет определенные контакты с государственными органами руководства и власти, возможность чего полностью зависит от уровня рейдера, с которым имеет дело предприятие. Создать же кредиторскую задолженность рейдер может следующим образом:

1) сговор с руководством предприятия с целью подписания последних кабальных договоров;

2) создание условий для нарушения или неисполнения предприятием существующих договоров с контрагентами.

Характеристики деятельности предприятия, способствующие использованию кредиторской задолженности как инструмента захвата предприятия:

1) отсутствие контроля над кредиторской задолженностью со стороны менеджмента предприятия;

2) низкий уровень договорных отношений и низкий уровень доверия со стороны поставщиков;

3) слабая материальная и моральная заинтересованность наемного руководства предприятия;

4) невыгодное географическое положение предприятия или слабое развитие инфраструктуры, способствующие неисполнению договоров;

5) отдельные характеристики изготавливаемой продукции, такие как быстрая порча, сезонность и т.д., повышающие уязвимость предприятия к невыполнению договоров поставок.

Оспаривание законности приватизации.

Следующим действенным методом захвата, который распространяется на предприятия, которые были в государственной собственности, является метод оспаривания законности приватизации предприятия.

Главные приемы реализации метода следующие:

- 1) признание недействительными результатов тендера по продаже государственного пакета акций;
- 2) недостаточно высокая цена продажи предприятия;
- 3) невыполнение покупателем его инвестиционных обязательств;
- 4) нарушение предприятием действующего налогового законодательства.

Первый метод используется в случаях, когда борьба за предприятие началась еще до его приватизации, то есть обе стороны – и рейдер, и владелец, принимали или пытались принять участие в тендере по продаже государственного пакета акций. Рейдер имеет возможность через судебные органы признать тендер незаконным следующим образом:

- доказать, что ему незаконно было отказано в участии в тендере;
- доказать, что в результате продажи акций были нарушены права трудового коллектива, местного сообщества и т.д.;
- использовать другое юридическое лицо, которое также незаконно было не допущено к участию в тендере;
- доказать, что тендерный комитет допустил какие-то нарушения или неточности при проведении торгов.

Остальные три вышеназванных метода можно использовать и через некоторое время после проведения приватизации, причем инициатором процедуры реприватизации может быть как рейдер, так и любое другое юридическое или физическое лицо.

Следует отметить чрезвычайно высокую действенность вышеназванного метода захвата, так как юридически безупречных приватизационных процессов в Украине почти не существует. Эффективность метода целиком зависит от уровня влияния и финансовых возможностей рейдера по сравнению с существующим собственником.

Захват предприятия через нематериальные активы.

Сравнительно новым методом захвата предприятия является захват путем регистрации авторских прав на нематериальные активы предприятия. Действенность этого метода значительно повышается, если учитывать массовые нарушения в регистрации и использовании объектов авторских прав, имеющие место в Украине.

Рейдер может использовать нематериальные активы предприятия для его захвата следующим образом:

1) создает искусственную кредиторскую задолженность или полностью блокирует деятельность предприятия, зарегистрировав на себя незарегистрированные предприятием НМА, позволяющие требовать прекращения их незаконного использования, компенсации вреда, связанного с их использованием или покупке авторских прав на НМА;

2) после регистрации рейдером НМА требуется уплата роялти, но таких размеров, чтобы на его уплату шла почти вся прибыль предприятия.

Характеристики деятельности предприятия, которые приведут к использованию рейдером именно названного метода захвата следующие:

1) предприятие имеет незарегистрированные и недооцененные НМА;

2) деятельность предприятия базируется на использовании НМА;

3) для эффективной деятельности важна репутация, которая может быть нарушена судебными процессами и делом о нарушении авторских прав;

4) процесс производства на предприятии является высокотехнологичным, т.е. используется большое количество разноплановых объектов интеллектуальной собственности;

5) на предприятии используются незаменимые объекты интеллектуальной собственности, которые не имеют доступных для предприятия аналогов.

Следует отметить, что использование различных методов захвата предприятия проводится, как правило, комплексно для максимального использования всех слабых сторон предприятия. Также анализ алгоритмов реализации существующих методов захвата предприятия позволяет утверждать, что не все их можно считать случаями рейдерства, потому что некоторые из них являются проявлениями криминального захвата предприятия.

Для большей наглядности результатов проведения комплексного анализа характеристик деятельности предприятия с целью выявления потенциального метода его рейдерского захвата или наиболее вероятной их комбинации, приведем результаты в виде матрицы. Следует

отметить, что матрица формируется для выявления наиболее эффективного метода защиты предприятия именно от рейдерства, поэтому к ней не будут включены оценки для таких методов захвата как

А иическое или юридическое блокирование пакета акций предприятия и оспаривание приватизации предприятия, поскольку они являются случаями криминального поглощения, а их эффективность полностью зависит от уровня захватчика, поэтому противодействовать им предприятию, низшему по уровню влияния, почти невозможно. Матрица угроз, создающих условия для захвата предприятия легитимным путем, имеет следующий вид:

$$\begin{array}{l}
 \text{I} \quad x_{11} \ x_{12} \ x_{13} \ x_{14} \ x_{15} \\
 \text{II} \quad x_{21} \ x_{22} \ x_{23} \ x_{24} \ x_{25} \\
 \text{III} \quad x_{31} \ x_{32} \ x_{33} \ x_{34} \ x_{35} \\
 \text{IV} \quad x_{41} \ x_{42} \ x_{43} \ x_{44} \ x_{45} \\
 \text{V} \quad x_{51} \ x_{52} \ x_{53} \ x_{54} \ x_{55} \\
 \text{VI} \quad x_{61} \ x_{62} \ x_{63} \ x_{64} \ x_{65}
 \end{array} \quad (1)$$

Объяснение отдельных составляющих матрицы приведено в таблице 1.

Таблица 1 Толкование матрицы угроз

Горизонталь матрицы	Метод рейдерского захвата предприятия	Характеристики деятельности предприятия
1	2	3
I	Создание конфликта между мажоритарными акционерами	$x_{11}$ – существует несколько примерно равных акционеров с достаточно большими, но не контрольными пакетами акций; $x_{12}$ – существуют вопросы управления, на которые взгляды акционеров являются неодинаковыми; $x_{13}$ – существуют неформальные конфликтные отношения между акционерами-мажоритариями или членами их семей; $x_{14}$ – на предприятии очень высокий уровень доверия между акционерами; $x_{15}$ – акции предприятия не являются единственным или главным источником дохода для акционеров-мажоритариев

Продолжение табл. 1

1	2	3
II	Вытеснение миноритарных акционеров	<p><math>x_{21}</math> – акциями предприятия владеет большое количество работников предприятия;</p> <p><math>x_{22}</math> – на предприятии отсутствует дивидендная политика;</p> <p><math>x_{23}</math> – акционеры не удовлетворены уровнем дивидендов;</p> <p><math>x_{24}</math> – использование владельцами административно-го давления на рабочих является ограниченным;</p> <p><math>x_{25}</math> – на предприятии низкий уровень заработной платы</p>
III	Манипуляции с реестром акционеров	<p><math>x_{31}</math> – отбор регистратора акций предприятия не был придирчивым, а был проведен спонтанно;</p> <p><math>x_{32}</math> – руководство и акционеры предприятия не имеют неформальных связей с представителями судебных органов соответствующей юрисдикции;</p> <p><math>x_{33}</math> – на предприятии слабая юридическая служба;</p> <p><math>x_{34}</math> – на предприятии большое количество акционеров и большая их текучесть;</p> <p><math>x_{35}</math> – отсутствует постоянный мониторинг реестра и надзор за фирмой-регистратором</p>
IV	Использование номинальных акционеров и органов управления	<p><math>x_{41}</math> – имеются номинальные акционеры в виде других юридических лиц;</p> <p><math>x_{42}</math> – большое количество акций распространено среди трудового коллектива небольшими пакетами;</p> <p><math>x_{43}</math> – существуют формальные руководители в виде директора или его заместителей;</p> <p><math>x_{44}</math> – уставом не ограничены права номинального руководства;</p> <p><math>x_{45}</math> – на предприятии слабый контроль за формальными акционерами и руководством и слабая их материальная заинтересованность</p>
V	Захват через кредиторскую задолженность	<p><math>x_{51}</math> – отсутствие контроля над кредиторской задолженностью со стороны менеджмента предприятия;</p> <p><math>x_{52}</math> – низкий уровень договорных отношений и низкий уровень доверия со стороны поставщиков;</p> <p><math>x_{53}</math> – слабая материальная и моральная заинтересованность наемного руководства предприятия;</p> <p><math>x_{54}</math> – невыгодное географическое положение предприятия или слабое развитие инфраструктуры, способствующие неисполнению договоров;</p>

### Окончание таблицы 1

1	2	3
		$x_{51}$ - имеют место отдельные характеристики продукции, повышающие уязвимость предприятия к невыполнению договоров на поставку
VI	Захват через нематериальные активы	$x_{61}$ - предприятие имеет незарегистрированные и недооцененные ИМА; $x_{62}$ - деятельность предприятия базируется на использовании ИМА; $x_{63}$ - для эффективной деятельности важна репутация; $x_{64}$ - процесс производства на предприятии является высокотехнологичным; $x_{65}$ - на предприятии используются незаменимые объекты интеллектуальной собственности

Оценивать вопросы матрицы предполагается по принципу ДА / НЕТ, после чего ответам присваиваются оценки 1 или 0: если ответ неблагоприятный и характеристика присутствует в деятельности предприятия - присваивается оценка 1, если же таковая отсутствует - оценка 0. Таким образом по количеству нулей / единиц по горизонталям, возможно получить информацию о потенциальных методах захвата предприятия или их комбинации.

Определить потенциальные методы захвата предприятия по данным матрицы возможно с помощью коэффициента уязвимости предприятия от возможного захвата определенным методом, который рассчитывается следующим образом отдельно по каждой из горизонталей:

$$\beta_1 = \frac{\sum_{j=1}^n x_{1j}}{\sum_{j=1}^n x_{1jmax}}, \quad (2)$$

где  $\beta_1$  - показатель уязвимости предприятия возможному захвату первым методом;  $x_{1j}$  - баллы, полученные при оценке характеристик предприятия по первой горизонтали;  $\sum_{j=1}^n x_{1jmax}$  - максимальное количество баллов, которое может быть набрано предприятием при оценке его характеристик по первой горизонтали.

Аналогичным образом возможно выявление вероятности захвата предприятия через другие методы.

Исходя из того, что максимальное количество баллов, которое может быть набрано предприятием при оценке его характеристик по определенной горизонтали, составляет 5, возможность использования определенного метода захвата может попасть в три зоны, их количественные оценки и оценка значения для предприятия приведены в табл. 2.

Таблица 2 – Определение потенциального метода захвата предприятия

Зона риска	Количество имеющихся характеристик	Значение $\beta_i$	Оценка действенности метода захвата
1	2	3	4
Зона I	$\leq 2$	[0; 0,4]	Использование метода маловероятно из-за отсутствия достаточного количества слабых сторон, которые могут способствовать его эффективному использованию
Зона II	3	0,6	Эффективность использования метода достаточно высока
Зона III	4-5	[0,8; 1]	Использование метода является эффективным и целесообразным из-за незащищенности соответствующей составляющей деятельности предприятия

Таким образом, можно отметить, что опасной для предприятия является ситуация, когда действенность использования определенного метода захвата попадает в зоны II и III, то есть на предприятии имеются характеристики, которые могут быть использованы агрессором против него путем избрания соответствующего метода захвата, поэтому именно на их усиление должно быть обращено внимание предприятия при защите или предварительном управлении.

Проанализируем с использованием разработанных рекомендаций характеристики деятельности автотранспортных предприятий. Для проведения анализа необходима следующая информация:

1) состав акционеров предприятия, а именно:

- общий пакет акций в распоряжении мажоритарных акционеров;
- количество и размеры пакетов акций мажоритариев;
- общий пакет акций миноритарных акционеров, их количество;

2) информация об организации, осуществляющей ведение реестра владельцев именных ценных бумаг, ее местонахождение;

3) информация о кредиторской задолженности предприятия, с учетом ее объемов, отношение к общей стоимости активов предприятия, а именно:

- объемы долгосрочной задолженности, главным образом долгосрочные кредиты банков;
- объемы краткосрочной задолженности, главным образом задолженность по расчетам за товары, работы и услуги;

4) информация о нематериальных активах, используемых в ходе реализации деятельности предприятия.

Первый блок информации позволит оценить вероятность захвата предприятий через создание конфликтов между акционерами-мажоритариями, использование номинальных руководителей или вытеснение миноритарных акционеров.

Второй блок информации позволяет оценить репутацию фирмы-регистратора, порядок ее избрания, объемы и сроки деятельности, то есть сделать выводы относительно реализации метода захвата через изменения в реестре акционеров.

Третий и четвертый блоки информации позволяют оценить вероятность и эффективность использования методов захвата через кредиторскую задолженность и нематериальные активы соответственно.

Информация, необходимая для анализа, сформирована по данным [6, 7].

Рассмотрим матрицы оценки характеристик деятельности предприятий и рассчитаем показатели их уязвимости при использовании отдельных методов рейдерских захватов (табл. 3).

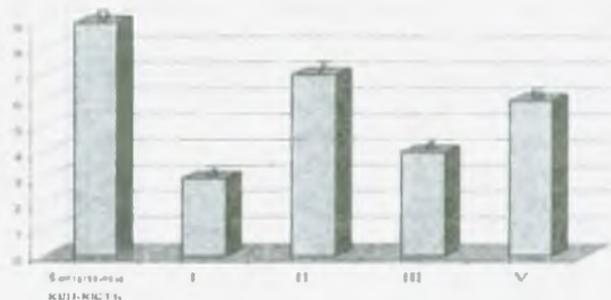
Таблица 3 – Оценка угроз и потенциальные методы захвата предприятий

Предприятие	Матрица оценки характеристик деятельности	Показатели $\beta_i$	Потенциальные методы захвата и их комбинации
1	2	3	4
ОАО "Винницкое автотранспортное предприятие 10556", г. Винница	11101	0,8	Создание конфликта между мажоритарными акционерами с одновременной скупкой акций миноритариев возможны манипуляции с реестром, а также манипуляции с кредиторской задолженностью
	11100	0,6	
	11100	0,6	
	10010	0,4	
	11101	0,6	
	10000	0,2	
ОАО "Немировское автотранспортное предприятие 10510", г. Немиров, Винницкая область	10010	0,4	Вытеснение миноритарных акционеров, использование кредиторской задолженности
	11101	0,8	
	01100	0,4	
	01010	0,4	
	11001	0,6	
	10000	0,2	
ОАО "Светловодское автотранспортное предприятие № 13562", г. Светловодск, Кировоградская область	00001	0,2	Возможно использование кредиторской задолженности
	01001	0,4	
	01100	0,4	
	00000	0	
	11001	0,6	
	10000	0,2	
ОАО "Луганское автотранспортное предприятие 10955", г. Луганск	11011	0,8	Создание конфликта между мажоритарными акционерами с одновременной скупкой акций миноритариев
	01101	0,6	
	10000	0,2	
	00001	0,2	
	00001	0,2	
	10000	0,2	
ОАО "Черниговское АТП-17462", г. Чернигов	00011	0,2	Возможно использование кредиторской задолженности
	01001	0,4	
	10100	0,4	
	00010	0,2	
	11001	0,6	
	10000	0,2	

Окончание табл. 3

1	2	3	4
ОАО "Червоноградское автотранспортное предприятие 14628", г. Красноград, Львовская область	01000	0.2	Скупка акций у миноритарных акционеров, возможные манипуляции с реестром, использование кредиторской задолженности
	11101	0.8	
	10110	0.6	
	01010	0.4	
	11001	0.6	
ОАО "АГП ПРЕДПРИЯТИЕ 13057", г. Киев	01000	0.2	Скупка акций у миноритарных акционеров, возможны манипуляции с реестром, использование кредиторской задолженности
	11101	0.8	
	10110	0.6	
	01000	0.2	
	11001	0.6	
ОАО "Борщевское автотранспортное предприятие 16138", г. Борщев, Тернопольская область	01001	0.4	Вытеснение миноритарных акционеров, возможны манипуляции с реестром
	11101	0.8	
	01110	0.6	
	01010	0.4	
	10001	0.4	
ОАО "Изюмское автотранспортное предприятие 16307", г. Изюм, Харьковская область	11010	0.6	Скупка акций у миноритарных акционеров, создание конфликта между мажоритарными акционерами
	11101	0.8	
	00110	0.4	
	01010	0.4	
	10001	0.4	
	10000	0.2	

Рассмотрим распределение потенциальных методов рейдерского захвата автотранспортных предприятий (рис. 1). Как видим, главным слабым местом большинства автотранспортных предприятий является множество миноритарных акционеров, которыми зачастую являются существующие или бывшие работники. Практическое отсутствие выплаты дивидендов делает таких акционеров незаинтересованными в содержании своих пакетов акций, то есть рейдер может проводить эффективную их скупку.



- I – конфликт между мажоритарными акционерами
- II – вытеснение миноритарных акционеров
- III – манипуляции с реестром
- V – использование кредиторской задолженности

Рисунок 1 – Потенциальные методы рейдерского захвата автотранспортных предприятий

Вторым слабым местом является кредиторская задолженность предприятий, особенно за предоставленные им товары (главным образом ГСМ), а также за приобретенные в кредит машины. Долги за топливо значительно снижают взаимное доверие между контрагентами, а потому ситуация может быть использована рейдером для скупки долговых обязательств предприятий.

В ряде случаев также вызывает сомнение верность избрания фирмы-регистратора. В соответствии с новыми требованиями Закона Украины «Об акционерных обществах» в части, касающейся бездокументарной формы акций, это значительно повышает эффективность использования метода манипуляций с реестром акционеров [8, 9].

Последним распространенным слабым звеном является наличие на предприятиях нескольких мажоритарных акционеров со значительными, но не контрольными пакетами акций, а также ситуация, когда даже их общий пакет не является контрольным. Такое положение является чрезвычайно опасным для собственников предприятия, поскольку позволяет эффективно использовать классические методы захвата предприятий через акционерный капитал.

#### *Литература*

1 Про акционерні товариства: Закон України № 514-VI від 17.09.2008. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

- 2 Варналий З.С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З.С.Варналий, П.П.Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2007 – №2(30). – С. 129-136
3. Владимірова І.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны / И.Г. Владимірова. Режим доступа: [www.cfin.ru/press/management/2006-1/02.shtml](http://www.cfin.ru/press/management/2006-1/02.shtml).
- 4 Туник И.Ю. Антирейдер: пособие по противодействию корпоративным захватам / И.Ю. Туник, В.А. Поляков. – СПб.: Питер, 2007. – 208с
5. Рудык И. Б. Методы защиты от враждебного поглощения / И.Б. Рудык – М.: Дело, 2006. – 384 с.
6. Система раскрытия информации на фондовом рынке Украины. – Режим доступа: [www.smida.gov.ua](http://www.smida.gov.ua).
7. Загальнодоступна інформаційна база даних ДКЦІФР про ринок цінних паперів – Режим доступа: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua/>.

## 2.7. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Основной характеристикой единого народнохозяйственного комплекса Украины в современных условиях функционирования является степень развития его базисных отраслей промышленности, в частности, строительства, транспорта и связи, формирующих эффективную инфраструктуру материального производства в государстве и обеспечивающих стратегический вектор ее развития в целом.

Отечественный дорожно-транспортный комплекс включает все виды транспорта и соответствующие им транспортно-экспедиционные работы и услуги, а также дорожное хозяйство, в состав которого входят предприятия и организации по строительству и эксплуатации автомобильных дорог. Именно эти предприятия поддерживают на надлежащем уровне состояние дорожной сети по регионами и областями Украины.

Разработка стратегических планов развития дорожного хозяйства как составной дорожно-транспортного комплекса базируется на общенаучных принципах планирования (системности; долгосрочности; непрерывности; комплексности; оптимальности), согласно которым Государственная служба автомобильных дорог Украины Украв-

тодор разрабатывает соответствующие программы и концепции деятельности и развития автомобильных дорог. в частности Программу развития автомобильных дорог общего пользования на 2007-2011 гг., Программу Укравтодора по охране окружающей среды на период 2008-2011 гг., Концепцию научно-технической политики в дорожном хозяйстве Украины на период 2006-2010 гг. и т.п.

Согласно докладу заместитель Председателя Государственной службы автомобильных дорог Украины профессора Прусенко Е.Д [1] цель Программы развития автомобильных дорог общего пользования на 2007-2011 гг. – улучшение транспортно-эксплуатационного состояния автомобильных дорог для обеспечения социально-экономического развития Украины. Достижение обозначенной цели обеспечивается решением следующих основных задач:

- сохранение существующей сети дорог и мостов;
- обеспечение безопасности движения;
- развитие магистральных автомобильных дорог по направлениям международных и национальных транспортных коридоров;
- улучшение состояния дорог в сельской местности и коммунальных улиц и дорог, которые совмещаются с дорогами общего пользования.

Реализация поставленных задач должна происходить на основе системного подхода в соответствии с соответствующими принципами – целостности, иерархичности структуры, множественности, структуризации, системности объектов. Исходя из этого, на макроэкономическом уровне под развитием дорожно-строительного предприятия будем понимать такие стратегические изменения в его деятельности, которые в пределах существующих стратегических отраслевых программ развития повышают эффективность дорожного комплекса страны в целом на основе оптимизации управления факторами отдельной производственно-экономической системы (предприятия).

Такой подход к определению понятия развития дорожных предприятий помогает интегрировать формализованные показатели оценки эффективности их деятельности в систему показателей определения социальной, экономической и экологической эффективности функционирования дорожного хозяйства. Так, размер капитальных затрат на строительство, содержание и эксплуатацию автомобильных дорог, а также размер основных производственных фондов дорожных

предприятий оказывают непосредственное влияние на формирование следующих эффектов от развития автомобильных дорог:

- внутритранспортного эффекта – снижение затрат на перевозку предприятиями как разность затрат до и после осуществления мероприятий по развитию автомобильных дорог;

- внетранспортного эффекта – сокращение потерь и затрат в народном хозяйстве, а также прирост объемов чистой продукции в соответствующих хозяйственных объединениях и предприятиях;

- экономического эффекта, сопутствующего социальным результатам развития дорог – сокращение потерь от дорожно-транспортных происшествий, сокращение потерь в народном хозяйстве, связанных с затратами времени населения на необходимые поездки;

- экологического эффекта от развития дорог – сокращение потерь в народном хозяйстве, связанных с эколого-экономическим ущербом в следствие строительства и эксплуатации автомобильных дорог, а также экономия ресурсов на строительство автомобильных дорог за счет использования вторичного сырья.

В общем случае, эффективность функционирования единой дорожно-транспортной системы в контексте государственной программы развития отрасли можно представить в следующем виде (рис.1). Дорожно-строительные предприятия входят в состав такой системы как структурные элементы подсистемы дорожного хозяйства, непосредственно принимая участие в формировании экономического эффекта от уменьшения затрат на производство продукции дорожного хозяйства.

При этом под стратегическим управлением развитием дорожно-строительного предприятия понимается итеративный процесс принятия и осуществления стратегических решений относительно качественных изменений его функционирования в пределах единой дорожно-транспортной системы, где центральным звеном такого процесса выступает стратегический выбор, базирующийся на сопоставлении собственного потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешнего окружения, в котором оно действует.

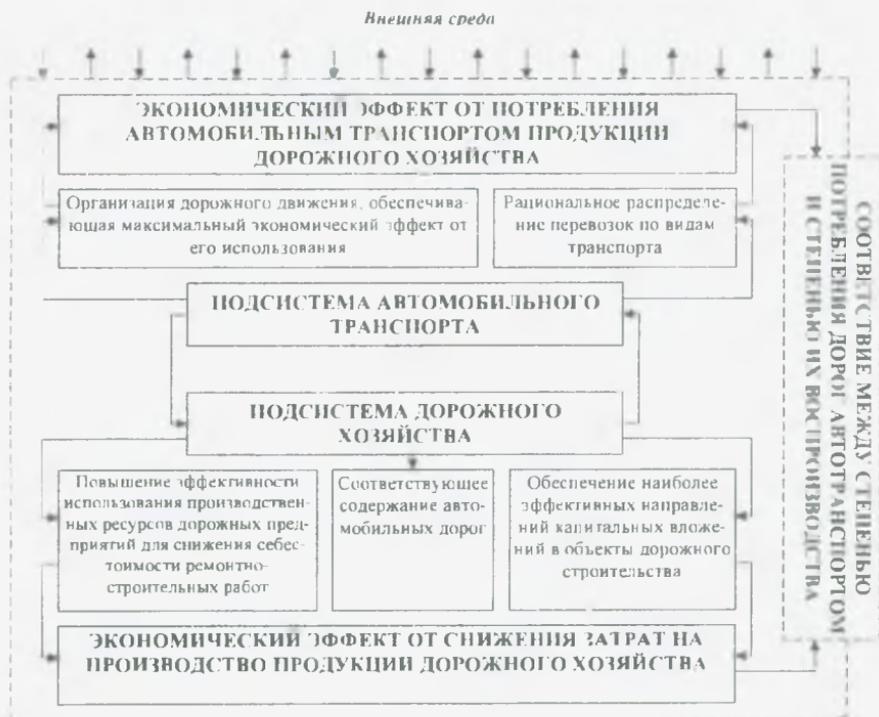


Рисунок 1 – Оптимизация функционирования единой дорожно-транспортной системы на основе стратегического управления развитием

Целенаправленность мероприятий и ресурсов стратегического управления обеспечивает конкурентные преимущества предприятиям дорожного хозяйства на специализированном подрядном рынке, что, в свою очередь, является толчком и предпосылкой дальнейшего социально-экономического развития государства.

Оптимизация функционирования единой дорожно-транспортной системы на основе стратегического управления развитием возможна лишь при наличии определенного блока управления в составе стратегического менеджмента, дающего возможность органически увязывать ресурсные и результативные параметры двух подсистем и фор-

мировать определенные стратегические цели функционирования системы. При его отсутствии задачи развития единой дорожно-транспортной сети сводятся к установлению оптимальных пропорций между автомобильным транспортом и дорогами.

Стратегическое управление развитием предприятий дорожного комплекса – это реализация концепции, в которой объединяются системно-целевой и интегральный подходы к деятельности дорожных предприятий, дающие возможность приводить в соответствие степень потребления дорог автомобильным транспортом со степенью их воспроизводства.

Относительно развития предприятий дорожного комплекса на уровне отдельных хозяйствующих субъектов существуют довольно неоднозначные точки зрения, обусловленные, прежде всего, многообразием общенаучных подходов к определению сущности процесса развития. В частности, некоторые авторы отождествляют понятие «роста» и «развития» предприятия, однако такие понятия на уровне отдельного предприятия имеют определенные особенности и расхождения.

Так, в работе [2] авторы отмечают, что рост – составная часть экономического развития (жизненного цикла) предприятия – содержит в себе периоды становления, роста (подъема), зрелости, спада, стабилизации, реорганизации и др. То есть рост – это положительная траектория экономической динамики.

И. Новик [4] для понимания сущности различных аспектов развития обобщает их в четыре системных утверждения: структурированность развития; целостность развития (связь входа-выхода системы); зависимость развития от динамики среды; информационность развития, которая свидетельствует о ведущей роли информации в протекающих процессах.

По мнению А.Л. Гапоненко [3], развитие – это движение вперед, формирование новых черт, становление новых структурных характеристик объекта. Развитие означает его эволюцию, улучшение, совершенствование, прогресс, а также рост и расширение. Относительно предприятия развитие означает устойчивые изменения направления деятельности выполняемых функций, структуры предприятия, уровня эффективности и качества его деятельности.

В свою очередь некоторые авторы [2, 5] связывают понятие развития с понятием интенсификации, которая предполагает повышение

эффективности работы системы. При этом, с точки зрения системного подхода, выделяются внешние и внутренние группы факторов развития предприятия. К первой группе факторов относятся: формы государственного экономического регулирования; политическая стабильность; развитие науки и техники; уровень инфляции и безработицы и т.п.. Миссия, цели, стратегия и принципы фирмы; производственный и управленческий потенциалы; организация работы и производства – вторая группа факторов.

Г. Акофф [6] считает, что рост может происходить независимо от наличия развития. При этом рост – это количественное увеличение чего-нибудь, а развитие – это процесс наращивания стратегического потенциала.

Б. Карлофф [7] отмечает, что развитие – это изменения от простого до более сложного. Т.е. развитие предприятия направлено на усовершенствование его продукции с целью максимального удовлетворения потребителей.

По нашему мнению, наиболее полное толкование понятия развития предприятия приведено в работе [8], где процесс развития определяется как совокупность количественных, качественных и структурных изменений в пространстве и времени, которые осуществляются при реализации взаимосвязанных инновационных процессов и процессов функционирования в рамках выделения структурно-функциональной и производственно-экономической подсистем предприятия, нуждаются в специальном механизме управления и приводят к повышению уровней потенциала и конкурентоспособности предприятия.

Обобщая указанное, предлагаем рассматривать взаимосвязь роста и развития предприятия в виде схемы (рис. 2), исходя из которой видно, что на практике рост и развитие предприятия не отделены один от другого, они взаимно интегрированы и являются дополнением друг друга.

Главным критерием содержания факторов роста и развития предприятия является уровень интенсивности, которая определяет тип развития, достигаемого с помощью определенных методов. Под интенсивностью в общем случае будем понимать напряженность работы, производства, которые характеризуются степенью отдачи каждого из используемых факторов, ресурсов. Исходя из данного определения, интенсивный тип развития предприятия обеспечивается по-

вышением уровня его потенциала на основе качественных и структурных сдвигов в деятельности предприятия, а экстенсивный тип – на основе количественных изменений.

Что касается развития предприятий дорожного строительства, то здесь можно сделать вывод о значительной ресурсоемкости такого производства по сравнению с относительно низким уровнем наукоемкости. При этом залогом эффективного стратегического управления развитием дорожных предприятий является оптимизация их стратегического потенциала на основе резервов интенсивной направленности, в частности ресурсосбережения и резервов внедрения достижений НТП. Принцип сохранения материальных ресурсов дорожно-строительных предприятий реализуется с помощью увеличения времени использования ресурсов, устранения непроизводительных потерь ресурсов, использования вторичного сырья при производстве дорожных материалов, уменьшения привлечения дополнительных объемов ресурсов. В свою очередь, использование резервов внедрения достижений НТП на предприятиях дорожного хозяйства позволяет повысить эффективность затрат по строительству, реконструкции, ремонту и эксплуатации автомобильных дорог на основе усовершенствования производственной базы, соответствующих технологических процессов, усовершенствования методов строительства и эксплуатации дорожного полотна, улучшения транспортно-эксплуатационного состояния дорожной сети.

Согласно [8], принципиальная иерархическая модель процесса развития дорожно-строительного предприятия будет иметь три уровня детализации, в частности:

- начальный уровень -- надстройка – процесс развития дорожного предприятия;
- первый уровень – состоит из элементов развития структурно-функциональной подсистемы предприятия и развития производственно-экономической подсистемы предприятия;
- второй уровень – детализация по уровнями иерархической модели с учетом специфики деятельности предприятия: организационно-технологическое развитие; продуктовое развитие; развитие управляющего персонала; развитие комплекса поддержки производства; развитие финансового обеспечения функционирования предприятия и т.п..

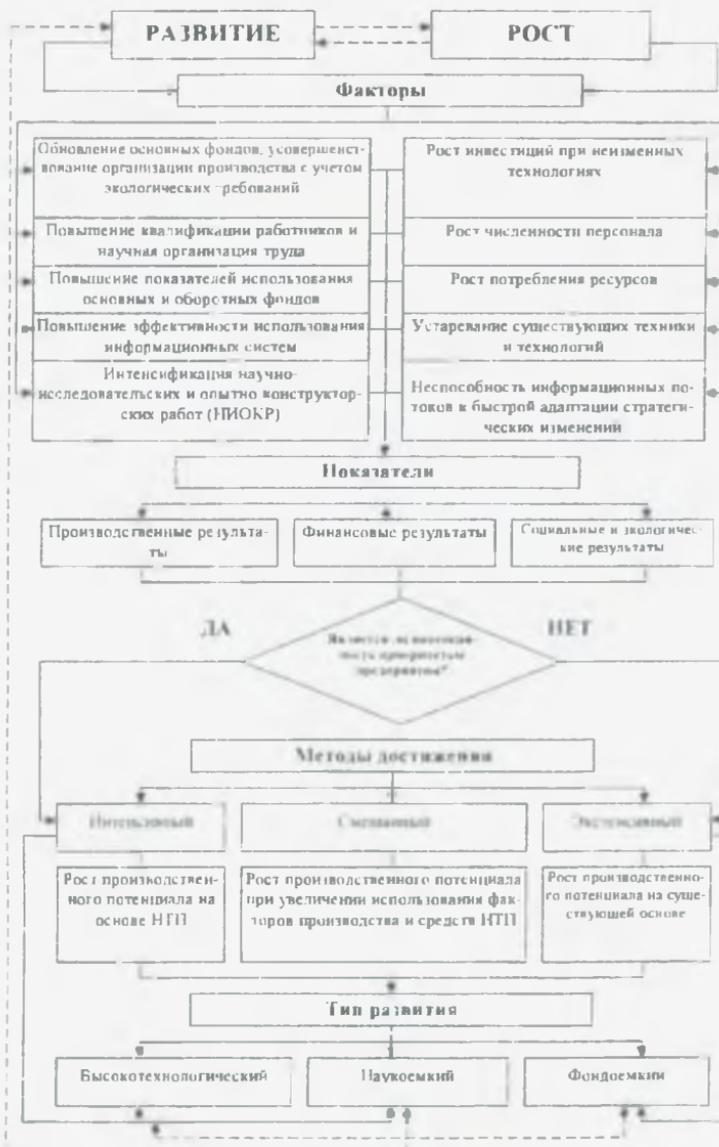


Рисунок 2 – Взаимосвязь процессов роста и развития предприятия

На основе приведенной детализации иерархической модели был разработан следующий алгоритм реализации процесса стратегического управления (рис.3), показывающий четкую последовательность соответствующих этапов стратегического менеджмента относительно процесса развития дорожного предприятия.

Характер, содержание и направленность деятельности дорожного предприятия определяются сбалансированностью интересов непосредственных участников процесса стратегического управления, находящего свое отображение в виде определенной миссии и целей. При этом, первый шаг состоит в формулировании миссии, которая является средством выражения сущности существования предприятия, его назначения и имеет свою оригинальность и особое значение для работников. Из-за того, что перед предприятием почти ежедневно возникают все новые и новые задачи, жизненный цикл миссии всегда ограничен во времени. Для деятельности дорожно-строительного предприятия реальная ценность хорошо обоснованной и правильно сформулированной миссии состоит в следующем:

- снижении риска бесперспективного управления и принятия решений, не имеющих твердого обоснования;
- формировании стратегического видения высшего руководства относительно деятельности предприятия;
- более легкой подготовке предприятия к вхождению в будущее;
- формировании единого стратегического духа у работников предприятия на разных иерархических уровнях;
- интеграции основной политики структурных подразделений с политикой и направлениями развития всего предприятия [9].

Следующий этап стратегического управления – определения долгосрочных целей. Завершается эта часть схемы этапом установления краткосрочных целей. Формулирование миссии и установление целей предприятия приводят к тому, что становится ясным, для чего оно функционирует, и к чему оно стремится. Цели предприятия устанавливаются с учетом: объемов и сроков работ; имеющихся и ожидаемых возможностей; желательных результатов; персонализации; гибкости и возможности корректирования; сопоставимости на всех уровнях управления; роста компетентности работников; прогноза эволюции структуры производства и потребления и т.п.

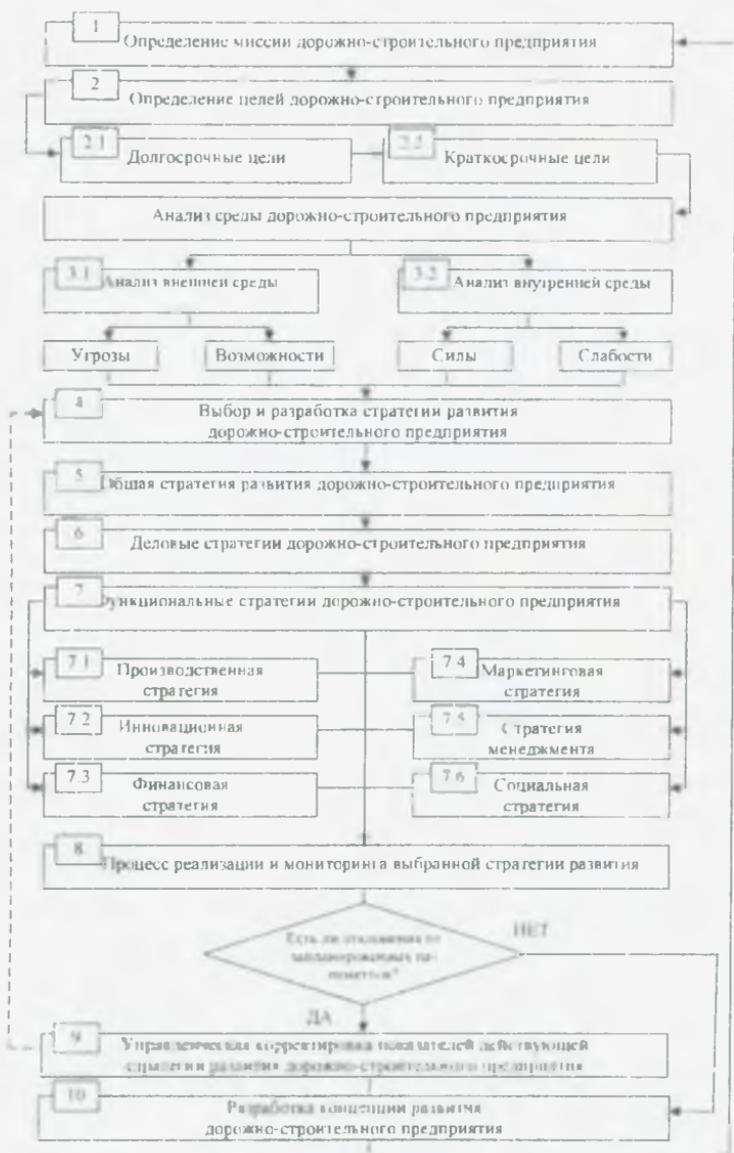


Рисунок 3 – Структурная схема стратегического управления развитием дорожно-строительного предприятия

Следующим звеном процесса стратегического управления развитием является анализ среды, который обеспечивает базу для разработки стратегии и позволяет предприятию осуществить свою миссию и достичь своих целей. На данном этапе задачей стратегического управления развитием является поддержание баланса взаимодействия предприятия с внешней средой, которая, исходя из принципов системного подхода, отображается в трех процессах:

- получение ресурсов из внешней среды – вход (для дорожного предприятия – материальные, трудовые, техник-технологические, финансовые ресурсы и ресурсы управления, необходимые для строительства, ремонта и эксплуатации автомобильных дорог);
- превращение ресурсов в продукт – преобразование (для дорожного предприятия - реализация технологического процесса строительства, ремонта и эксплуатации автомобильных дорог);
- передача продукта во внешнюю среду – выход (для дорожного предприятия – построенные, реконструированные, отремонтированные и существующие на должном уровне автомобильные дороги).

Анализ внешней среды направлен на выяснение перспективных положительных результатов, которые могут быть достигнуты предприятием в случае успешного выполнения стратегических действий и прогнозирования возможных осложнений в результате неопределенности внешних факторов. Анализ включает изучение влияния экономической, правовой, политической, экологической, социальной и культурной, научно-технической и технологической составляющих общества на состояние развития предприятий дорожной отрасли страны в целом.

Анализ внутренней среды раскрывает конкурентный потенциал дорожно-строительного предприятия, являющегося действенным в процессе достижения определенных целей, и проводится по таким направлениям: организация управления; характеристика процесса производства; уровень инновационного потенциала; уровень кадрового потенциала; финансы; маркетинг; организационная культура и т.п.. Анализ внутренней среды позволяет также лучше определить основные направления деятельности предприятия.

После того, как были определены угрозы и возможности, которые генерируются внешней средой, а также проанализирована собственная сила и слабость предприятия, наступает этап анализа и выбора стратегии развития, на котором принимают решение по поводу

того, как и какими средствами предприятие будет стараться достичь целей. Именно процесс формирования стратегии развития является центральным звеном стратегического управления. При этом этап определения стратегии не отождествляется составлению плана действий. Стратегия развития предприятия, как правило, интегрирует в себе два компонента: во-первых, продуманные целенаправленные действия, а, во-вторых, - реакции на непредвиденное развитие событий и на усиливающуюся конкурентную борьбу. Хорошо продуманная стратегия развития, как правило, живет несколько лет и нуждается в лишь незначительных изменениях для адаптации к новым условиям. Определение стратегии развития дорожно-строительного предприятия – это принятие решения по поводу того что, как делать и в каком направлении ему развиваться, какое место занимать на рынке и т.п.

В качестве основных факторов влияния на выбор стратегии в работе [9] выделены следующие: цели и размер предприятия; привлекательность рынка; стратегии конкурентов; состояние рынка и позицию предприятия на нем; конкурентные преимущества и потенциал предприятия; особенности продукции; стадию жизненного цикла продукции; затраты на производство продукции, приоритеты руководства, финансовые ресурсы и т.п.

В работе [2] отмечается, что разработка стратегии предприятия должна, прежде всего, базироваться на таких стратегических принципах предпринимательства, как:

- творческий подход – умение прогнозировать возможные будущие проблемы;
- инновационность поведения – готовность к непрерывным обновлениям и усовершенствованию техники, технологии и организации работы, товарной и рыночной политики;
- гибкость и адаптивность – быстрое внесение необходимых изменений в зависимости от изменчивости рыночных условий;
- учет всех сфер деятельности предприятия;
- осознание своих сильных предпринимательских сторон и их развитие;
- практичность и реализованность стратегии;
- эффективность;
- согласованность с ресурсными возможностями;
- учет внутренних приоритетов и усиление мотивации персонала.

Следующим этапом процесса стратегического управления развитием, основная задача которого состоит в создании необходимых предпосылок для успешной реализации стратегии и осуществлении контролирующей функции, является ее выполнение и мониторинг. При этом особенностью этапа выполнения стратегии развития есть проведение стратегических изменений на предприятии, которые переводят его в такое состояние, в котором оно будет готовым к практической реализации разработанной стратегии.

Очень часто наблюдаются случаи, когда предприятия не в силах осуществить избранную стратегию из-за неверно проведенного стратегического анализа и сделанных выводов, или непредвиденных изменений во внешней среде. Тем не менее часто стратегия не осуществляется только потому, что управление не может надлежащим образом мобилизовать собственный стратегический потенциал. Ведь выбор и разработка стратегии нуждаются в определенной управленческой корректировке.

В работах [2, 9] последним этапом реализации стратегического управления выделено этап оценки и контроля выполнения стратегии, а также указаны основные задачи любого контроля:

- определение того, что и по каким показателями проверять;
- оценка состояния объекта контроля согласно принятых стандартов, нормативов или других эталонных показателей;
- выяснение причин отклонений, если такие раскрываются в результате проведенной оценки;
- осуществление корректировки, если она необходима и возможна.

Таким образом стратегический контроль направлен на выяснение того, в какой мере реализация стратегии приводит к достижению определенных целей предприятия. При этом корректировка по результатам стратегического контроля может относиться как к реализованной стратегии, так и к целям предприятия вообще.

Следует отметить, что в условиях неопределенности внешней среды, быстрого роста объемов информационных потоков, а также значительной активизации конкурентной борьбы процесс оценки и контроля выполнения стратегии не обеспечивает полной устойчивой обратной связи между ходом процесса достижения целей и собственно целями, которые стоят перед предприятием. Поэтому логически заменить его на этап стратегического мониторинга, к преимуществам

которого нужно отнести наличие определенных контрольных точек менеджмента, помогающих более совершенно отслеживать соответствии существующего состояния дел к указанным целям.

Именно из данной структурной схемы вытекает основное содержание стратегического управления развитием дорожно-строительного предприятия: стратегические решения наряду с внутренними факторами должны учитывать развитие рынка и влияние внешней среды. При этом предприятие должно моделировать собственное поведение в условиях неопределенности внешней среды, а также полностью охватывать управление внутренними процессами. что будет происходить при помощи: формулирования целей развития предприятия; установления последовательности этапов процесса разработки и принятия управленческих решений (стратегических прогнозов, программ, планов), а также требований к ним; определения системы показателей и методов оптимизации избранных стратегических решений.

Стратегическое планирование развития предприятий дорожного хозяйства в пределах существующего стратегического управления содержит ряд последовательных этапов, в частности: оценку существующего состояния предприятия и его конкурентной среды; методологическую и организационно-экономическую подготовку планирования; разработку долгосрочных, среднесрочных и текущих планов, а также их ресурсное обеспечение; анализ реализации и корректировки разработанных планов; достижение стратегических целей развития предприятия в целом и др. В общем случае в структуре стратегического планирования развитием, в том числе, и на предприятиях дорожного комплекса, можно выделить четыре основных вида управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования: распределение ресурсов: адаптацию к внешней среде; внутреннюю координацию; организационное стратегическое предвидение.

Сущность стратегического планирования развитием дорожных предприятий состоит в формировании набора управленческих действий и решений, ведущих к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь предприятию достичь своих целей. Задача стратегического планирования развитием дорожных предприятий – обеспечить нововведения и изменения на предприятии в достаточной степени.

Таким образом, развитие предприятий дорожного хозяйства представляет собой довольно сложный, разнонаправленный и многогранный процесс, который нуждается в непрерывном управлении на основе стратегического менеджмента. Формирование системы стратегического управления развитием таких предприятий должно учитывать специфику их деятельности: особенности функционирования на подрядном рынке; недостаточное финансирование, в большинстве случаев, за счет государственного бюджета; сложность технико-технологического процессов ремонта и строительства автомобильных дорог; наличие значительной по масштабам нормативной базы, регламентирующей производственную деятельность дорожных предприятий.

Рассмотрение стратегического управлением развитием дорожно-строительного предприятия как итеративного процесса принятия и осуществления стратегических решений относительно качественных изменений его функционирования в пределах единой дорожно-транспортной системы, является основой представления структуры стратегического менеджмента в виде соответствующей схемы, которая позволяет более объективно оценивать собственные возможности предприятий и обоснованно выбирать стратегию развития. Формирование теоретических основ стратегического управления развитием дорожно-строительных предприятий в дальнейшем позволит разработать, адаптировать и усовершенствовать уже существующее методическое обеспечение относительно такого управления.

#### *Литература:*

1. Основні напрямки розвитку автомобільних доріг загального користування на 2007-2011 рр. [Електронний ресурс]: Матеріали доповіді заступника голови Державної служби автомобільних доріг України Прусенка С.Д. / Укравтодор. – Режим доступу: <http://www.ukravtodor.gov.ua/>
2. Горемыкин В.А., Богомолов О.А. Экономическая стратегия предприятия. – М.: «Филинь», Рилант, 2001. – 506с.
3. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. – М.: Омега-Л, 2004. – 472с.
4. Новик И. Стратегическое управление развитием предприятия. Развитие и системы // Системные аспекты концепции развития. – М.: ВНИИСИ, – 1985. – С.14-22
5. Путятин Ю.А., Пушкарь А.И., Тридед А.Н. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия. – Х.: Основа, 1999. – 488с.

6. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – 194с.
7. Карлофф Б. Деловая стратегия. Концепция, содержание, символы. – М.: Экономика, 1991 – 239с.
8. Бурмака М.М., Бурмака Т.М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі) [монографія] – Харків: ХНАДУ, 2011 – 204с.
9. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. – К.: УВІК Ек-соб, 2001. – 560с.

### 3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОПРОСЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ И РОССИИ

#### 3.1. ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современном мире поступательное развитие экономики обеспечивается в основном не за счет экстенсивного роста, а за счет научно-технического прогресса. В последние два десятилетия мировую экономику охватила так называемая «инновационная лихорадка» - видные мировые политики и ученые ломают голову над увеличением роли наукоемкого производства в экономиках своих стран, что должно обеспечить государствам главенствующее положение во всем мире.

Наиболее популярной из современных теорий развития экономик становится теория национальной инновационной системы (НИС) как базового элемента инновационного развития стран. Основоположниками этой теории являются западные экономисты Б.-А. Ландваль, Л. Лейдесдорф, Ф. Мейер-Крамер. Развитие теории привело к тому, что создание национальных инновационных систем и развитие их элементов стало главной целью инновационных и экономических политик большинства стран политической карты мира.

Большинство западных исследований в области инноваций описывают инновационную систему по тем же критериям, что и российское законодательство. Так Тамас Паль в своей работе «Производство знаний и национальные инновационные способности в переходной экономике: обзор литературы» дает интегральное определение Национальных инновационных способностей, как возможностей страны производить и коммерциализировать поток инновационных технологий за длительный период. Так же Тамас Паль указывает, что «национальные инновационные способности зависят от крепкой национальной инфраструктуры, инновационной сферы в ведущем промышленном кластере, способности исследовательского сектора к генерации нового знания и укрепления связей между этими тремя областями [12]». Таким образом, национальные инновационные способности отождествляются с понятием самой национальной инновационной системы.

В последующих исследованиях Б. Карлссон выводит определение национальной инновационной системы, опираясь на работы классиков теории инновационной экономики: Ландваля, Фримана, Кантвела, Форея, Меткалфа и др. – «...совокупность институтов, участвующих в разработке и диффузии новых технологий и образующих структуру, в рамках которой государство формирует и реализует политику, воздействующую на инновационный процесс. Это система взаимосвязанных организаций по созданию, хранению и распространению знаний и технологий.[3]» Данное определение указывает на основные параметры отнесения существующей системы институтов, интегрированных по признаку инновационности к национальной инновационной системе.

В российской литературе изучению проблемы становления и развития Национальной инновационной системы посвящено немало трудов современных исследователей.

В частности, согласно точке зрения Ивановой Н.И.: «Национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ... НИС – комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные корни, традиции, политические и культурные особенности» [2].

Вовченко В.В. определяет национальную инновационную систему как «...отношения между элементами национального экономического комплекса (обеспечивающих хозяйственное развитие и рост качества жизни на базе нововведений) и деятельностью, связанной с генерированием, распространением и практическим использованием инноваций».

Согласно мнению Сильвестрова С.Н.: «Национальная инновационная система – это и есть совокупность определенных инструментов, которые должны обеспечить поворот к новому качеству экономического роста и к новой структуре национального богатства».[6]

В диссертационном исследовании В. Гузырь на основе синтеза основных подходов к определению национальной инновационной системы выведено определение НИС, как совокупности «взаимодействующих институтов и субъектов в государстве, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание, воспроизвод-

ство, хранение и передачу знаний, профессиональных навыков и технических разработок в соответствии с определенной выше целью.»[1]

Таким образом, не зависимо от того, какая терминология употребляется: «инновационная система», «национальные инновационные способности», «национальная инновационная система» становится очевидным тот факт, что речь идет об одной и той же экономико-правовой категории. С точки зрения вышеизложенного материала, опираясь на законодательство, представляется возможным привести интегративное определение *национальной инновационной системы* – это специфическая сфера взаимодействия государственных и частных коммерческих и некоммерческих исследовательских учреждений и промышленных предприятий, опосредованная инновационной инфраструктурой и инновационным законодательством. целью функционирования которой является обеспечение стратегических национальных приоритетов государства.

Исходя из предложенного нами определения НИС становится возможным определить ее роль в экономике государства, как механизма внедрения научного продукта, т.е. знаний в производство, и соответственно в жизнь населения. В связи с этим, столь емкая категория НИС преследует своей целью коммерциализацию научных знаний, увеличение благосостояния общества и экономический рост.

В частности, осознание важности инновационной системы в экономиках европейских стран нашло свое выражение в 2000 году, когда Европейский Совет обозначил стратегическую цель Евросоюза в рамках Лиссабонского соглашения. На перспективу до 2010 года с помощью реформ планировалось вывести ЕС на новый этап развития как наиболее конкурентоспособную и динамичную экономику, основанную на знаниях (инновационную) с ощутимым экономическим ростом, улучшенным и расширенным набором рабочих мест и возросшей социальной сплоченностью [7].

При этом Лиссабонский договор, к которому в последствие присоединилось большинство стран Евросоюза ставит во главу угла инновации. В рамках данного документа была разработана методика управления инновационной экономикой ЕС. Ее инструментарий достаточно широк и включает ряд важных мероприятий: мониторинг инновационной активности стран, ежегодное составление Европейского инновационного табло, создание базы данных по мерам инновационной политики, запуск раз в четыре-пять лет комплексных рамочных

программ по исследованиям и технологическому развитию и др. Национальная инновационная система это комплексное понятие для большинства стран мира. Поскольку нами было определено, что это специфическая сфера взаимодействия хозяйствующих субъектов, то анализ структуры НИС является важным фактором определения тенденций развития глобальной экономики.

Как правило, к структуре НИС относятся: инновационная политика государства, включая нормативно-правовую базу; субъекты инновационной деятельности: исследовательские, образовательные и производственные организации; инновационная инфраструктура; условия рынка знаний, на котором функционируют субъекты инновационной деятельности (рисунок 1).

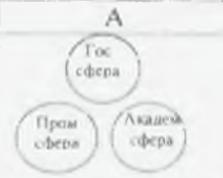
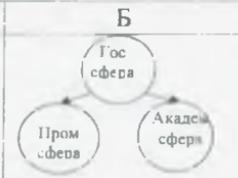
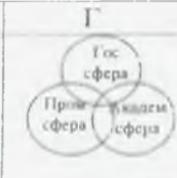


Рисунок 1 –Схематическая структура НИС

Многие авторы уделяют достаточно внимания структуре Национальной инновационной системы. Крупнейшими элементами НИС считают академическую сферу, промышленную сферу и государственную сферу. Взаимоотношения академического (университетского), производственного и государственного сектора в инновационной системе являются основой модели тройной спирали, которая достаточно четко отражает всю специфику такого взаимодействия. Основоположниками этой концепции стали западные экономисты

Ландваль [10], Лейдесдорф [9], Мейер-Крамер [11] и др. Они достаточно четко и ясно раскрывают суть данной модели, объясняют принципы взаимодействия сфер и выдвигают различные теории трансформации модели тройной спирали.

Существует большое разнообразие видов таких спиралей, они различаются в зависимости от классификационного признака. Как правило, таковым является уровень развития отношений между субъектами модели. Таким образом, российские исследователи И. Г. Дежина и В.В. Киселева в своем труде «Государство, наука и бизнес в инновационной системе России» выделяют четыре типа модели тройной спирали (рис.2).

А	Б	В	Г
 <p>Первым уровнем признается изолированное существование сфер. На данном уровне элементы взаимодействуют эпизодически, бессистемно.</p>	 <p>Вторым уровнем считается вертикальный способ интеграции, где в рамках такой модели наблюдается интенсивное институциональное воздействие государства на университеты и промышленность. Однако, между ними практически отсутствует кооперация.</p>	 <p>В качестве третьего уровня выделяется партнерство при наличии конкуренции. В этой модели субъекты университетско-промышленных связей интенсивно взаимодействуют уже друг с другом.</p>	 <p>Заключительным этапом эволюции считается горизонтальные тройные спирали, которые отражают частичную взаимную интеграцию элементов НИС.</p>

Интенсификация взаимодействия субъектов тройной спирали



Рисунок 2 – Эволюция модели Тройной спирали в экономике (составлено автором по материалам И.Г. Дежиной, В.В. Киселевой)

В представленной на рисунке 2 градации моделей явно прослеживаются эволюционные этапы становления Национальных инновационных систем.

Самый простой вариант существования НИС – изолированный (рис.2 А). В этом случае все элементы разрозненны не связаны между

собой и не оказывают существенного влияния на развитие экономики государства в инновационном ключе.

При вертикальном способе интеграции (рис.2 Б) государство диктует другим участникам инновационной сферы свои условия: академическая сфера проводит исследования в тех областях науки, которые важны с точки зрения правительства, промышленность выпускает те товары, которые предусмотрены государственным планом. Такой тип модели тройной спирали характерен для командной экономики и наряду с изолированным типом является малоэффективным с точки зрения экономики и потребителя. Названные типы модели тройной спирали в экономике являются яркими иллюстрациями линейного способа передачи технологии.

На третьем этапе эволюции национальной инновационной системы – при типе тройной спирали В (рис.2) – начинает реализовываться интерактивная модель производства и коммерциализации инноваций, которая является достаточно эффективной с точки зрения участников рынка инноваций. Академический сектор проводит исследования, необходимые обществу, не только с точки зрения государства, но также на основе заказа промышленности. Промышленность в свою очередь заинтересована и занимается выпуском продукции, востребованной обществом и государством. Интерактивное взаимодействие академического и производственного секторов заставляет государство создавать благоприятные условия для их деятельности, которые закрепляются законодательно и проявляются в направлениях инновационной политики.

Перспективным направлением эволюции национальной инновационной системы является модель горизонтальной тройной спирали (рис.2 Г), которая представляет собой полную интеграцию академического, промышленного и государственного секторов.

Характеризуя условия, формирующие благоприятный климат для эволюции национальных инновационных систем мира, выделяют три доминирующие тенденции:

1. Политика правительств, должна быть направлена на стимулирование коммерческой деятельности вузов: предоставление университетам права собственности на изобретения, профинансированные из правительственных источников; предоставление университетам права учреждать собственные компании [5], поощрение переноса технологий из университетских подразделений в промышленные лабо-

ратории, налоговые льготы на промышленные НИОКР и инновационную деятельность в целом;

2. Заинтересованность университетов в получении дополнительных источников финансирования [13], т.е. коммерциализации своего «продукта». Одним из убедительных показателей того насколько серьёзно университет относится к партнерству с промышленно-предпринимательским сектором является наличие в вузах специализированных отделов по трансферу технологий. Организация подобных отделов – сигнал о том, что университетская администрация готова предоставить ресурсы для поощрения лицензирования изобретений и их патентной защиты [8].

3. Еще одним условием успешного университетско-промышленного партнерства является формирование у студентов и персонала университета предпринимательской и инновационной культуры, предпринимательских компетенций. В принципе этой деятельностью должны заниматься университетские бизнес-инкубаторы [4]. Необходима организация систематической подготовки специалистов по трансферу технологий, защите прав и управлению интеллектуальной собственностью и инновационному менеджменту в целом [4].

В целом описанные тенденции формируют современные тенденции развития глобальной экономики и проявляются они в развитии университетского «предпринимательского бизнеса» [13]. Государственная инновационная политика, как элемент внутренней экономической политики направлена на создание благоприятной экономической и правовой среды. Основные ее положения позволяют говорить о формировании, укреплении и развитии НИС, что весьма актуально для большинства стран политической карты мира.

Законодательная база и научные труды национальных исследователей обуславливают предпосылки НПП на современном этапе становления информационного общества в разных странах. Именно за счет инновационного прорыва должно быть обеспечено экономическое и социальное благополучие граждан. Эволюция модели тройной спирали определяет вектор развития взаимоотношений науки и бизнеса. Формирование пояса венчурных компаний вокруг университетов – результат модификации хозяйства стран от индустриального к постиндустриальному. Укрепление и развитие НИС в русле коммерциализации научного знания как раз и обеспечивают новую веху в развитии мировой цивилизации.

Обозначившийся в результате реализации инновационной политики курс экономического развития на базе создания национальных инновационных систем стремительно наращивает конкурентный потенциал стран мировой экономики.

*Литература:*

1. Гузырь В.В. Национальная инновационная система как основа экономики качества жизни: Диссертация на соискание степени кандидата экономических наук – Томск. – 2007. – 171с.
2. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. – М., 2001. - №7. – С.59-70.
3. Карлссон, Б. Интернационализация инновационных систем (обзор литературы) // Сборник научных трудов Экономические и социальные проблемы России. – РАН ИНИОН - Москва - №2 – 2006. - с. 55.
4. Московкин В.М. Механизмы стимулирования университетского наукоемкого бизнеса на институциональном и региональном уровнях / В.М. Московкин, Н.П. Зайцева // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – 10(67). – С. 2-7.
5. Российская Федерация. Приказ Федерального агентства по образованию № 504 от 15 марта 2007 г. «О мерах по созданию в 2007 году инновационных бизнес-инкубаторов для студентов, аспирантов и научных работников с использованием недвижимого имущества, находящегося в оперативном управлении федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования, подведомственных Рособразованию» // Российская газета. - № 4364 – 2007 – с. 17-18.
6. Савченко И.Г. Национальные инновационные системы в зарубежных странах и в России // Вестник Московского университета серия 6 экономика. – М. – 2008. - №3. – с. 114-11
7. European Commission European Innovation Scoreboard 2007 – Comparative Analysis of Innovation Performance – Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008 – ISBN 978-92-79-07319-9 – 52p. – p.10
8. Leitch C., Harrison R. Maximising the potential of university spin-outs: The development of second-order commercialization activities // R&D management – Oxford, 2005. – Vol. 35, №3. – P. 257-272.
9. Loet Leydesdorff The Knowledge-Based Economy and the Triple Helix Model Reading the Dynamics of a Knowledge Economy, Cheltenham: Edward Elgar, 2005
10. Lundvall, B.-Å. (ed.) (1992), National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London, Pinter Publishers.
11. Meyer-Krahmer, F., Schmoch, U. (1998), Science-based Technologies: University-Industry Interactions in Four fields, Research Policy 27, 835-851. Merton, R.K. 1957 Social Theory and Social Structure revised and enlarged edition.

12. Tamas Pal Knowledge production and national innovation capacity in transition transformation of the Central European Research&Development systems 1989-2002 A survey of literature A first draft., p.1

13. Turk-Bicakci I. Brint S. University-industry collaboration: Patterns of growth for low- and middle-level performers //Higher education – Dordrecht etc , 2005 – Vol. 49. №1/2. – P. 61-89.

### 3.2. ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современных условиях внешнеэкономическая деятельность является важной составляющей, формирующей структуру, динамику, устойчивость национальной экономики. Сегодня ни одно государство в мире не может успешно развиваться без эффективной системы внешнеэкономических отношений, позволяющих интегрироваться в мировое хозяйство. В современных условиях интернационализации хозяйственной жизни экономика отдельных стран все глубже втягивается в международное разделение труда, что изменяет роль и цели национального внешнеэкономического регулирования. В этой связи с одной стороны, важнейшей задачей России как государства по-прежнему является создание наиболее благоприятных условий для своих предпринимателей на внутреннем и внешнем рынках, что связано с реализацией протекционистских мер и задач защиты национального рынка. С другой стороны, процессы интернационализации и глобализации вызывают необходимость либерализации внешней торговли и движения капитала, валютно-финансовых отношений. В этих условиях особое значение приобретает правовая составляющая регулирования внешнеэкономической деятельности.

Понятие «внешнеэкономическая деятельность» охватывает целый комплекс хозяйственных отношений, связанных с международным экономическим сотрудничеством. В целях нашего исследования, под внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) мы будем понимать внешнеторговую, инвестиционную и иную деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена то-

варами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них.

Исследование правовой культуры во внешнеэкономической деятельности позволит определить уровень развития источников правового регулирования ВЭД в Российской Федерации, проанализировать положение субъектов ВЭД и уровень их правосознания, разработать рекомендации по совершенствованию правовой политики государства в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности.

В силу того, что культура и правовая культура характеризует сложный и многогранный фактор человеческого бытия, существуют различные подходы к их пониманию. На основе проведенного многоаспектного анализа можем предложить следующие виды дефиниций культуры:

- Описательные – содержат неполные перечни отдельных элементов и проявлений культуры (обычай, верования, виды деятельности и т.д.).

- Антропологические – исходят из того, что культура есть совокупность продуктов человеческой деятельности, мир вещей, противостоящий природе, искусственно созданный человеком («вторая природа»).

- Ценностные – трактуют культуру как совокупность духовных и материальных ценностей, создаваемых людьми.

- Нормативные – утверждают, что содержание культуры составляют нормы и правила, регламентирующие жизнь людей.

- Адаптивные – культура трактуется как свойственный людям способ удовлетворения потребностей, как особый род деятельности, посредством которого они приспособляются к природным условиям.

- Исторические – подчеркивают, что культура есть продукт истории общества и развивается путем передачи приобретаемого человеком опыта от поколения к поколению.

- Функциональные – характеризуют культуру через функции, которые она выполняет в обществе, и рассматривают единство и взаимосвязь этих функций.

- Семантические – рассматривают культуру как систему знаков, используемых обществом.

- Символические – акцентируют внимание на употребление символов в культуре.

– Герменевтические – относятся к культуре как к множеству текстов, которые интерпретируются и осмысливаются людьми.

– Идеационные – определяют культуру как духовную жизнь общества, как поток идей и других продуктов духовного творчества, которые накапливаются в социальной памяти.

– Социологические – культура понимается как фактор организации общественной жизни, как совокупность идей, принципов, социальных институтов, обеспечивающих коллективную деятельность людей.

– Психологические – указывают на связь культуры с психологией поведения людей и видят в ней социально обусловленные особенности человеческой психики.

– Дидактические – рассматривают культуру как то, чему человек научился (а не унаследовал генетически).

В современной юридической литературе для характеристики правовой культуры наиболее широко используется социологический подход. Социокультурное исследование правовой культуры затрагивает её институциональные характеристики, место в общественной системе. Правовая культура с точки зрения социального подхода представляет собой относительно самостоятельную сферу культуры, которая включена в общие социокультурные процессы в масштабе конкретного общества. Сторонники такой концепции предлагают общую модель правовой культуры как универсального свойства общественной жизни.

Так, А.К. Уледов под культурой понимал «определённое качественное состояние общества на каждом данном этапе развития» [4, с. 28]. Л.К. Суворов говорил, что правовая культура – это «качественное состояние правовой жизни общества» [3, с. 22]. А.П. Семитко определял правовую культуру как «обусловленное социально-экономическим и политическим строем качественное состояние правовой жизни общества, выражающееся в достигнутом уровне развития юридических актов и иных текстов правового характера, уровне правовой деятельности, правосознания и в целом правового развития субъекта, а также степени гарантированной государством свободы поведения личности в единстве с ответственностью перед государством» [1, с. 21]. Н.Н. Чучелина, основываясь на данной дефиниции, под правовой культурой понимает «качественное состояние государственно-

правовой жизни общества, характеризующееся уровнем развития источников права, правотворческой деятельности и деятельности по реализации норм права, а также уровнем правового развития личности» [5, с. 31]. Таким образом понятие правовой культуры связывается данными авторами с категорией «правовая жизнь общества».

Если правовую жизнь общества интерпретировать как правовое существование общества на определённом этапе его развития, выражающееся в различных формах и видах государственно-правовой деятельности субъектов, характеризующееся совокупностью государственно-правовых явлений и процессов, происходящих в данном обществе, то с подобным подходом к определению правовой культуры можно согласиться. Действительно, правовая культура анализирует правовую жизнь общества под определённым углом зрения. Правовая жизнь и правовая культура соотносятся как целое и его системное качество, присущее всем сферам правовой жизни общества, выражающее уровень их развития.

Основываясь на определениях правовой культуры предложенных А.П. Семитко и Н.Н. Чучелиной, под правовой культурой внешнеэкономической деятельности будем понимать – качественное состояние внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования (юридических, физических лиц или, в некоторых случаях, государства), характеризующееся уровнем развития источников права в сфере регулирования ВЭД, правовых форм деятельности участников внешнеэкономических отношений, а также уровнем их правосознания.

Наиболее полно раскрыть сущность правовой культуры во внешнеэкономической деятельности позволит анализ её структуры.

Под структурой обычно понимают строение объекта, совокупность элементов объекта и отношений между ними, систему устойчивых связей элементов объекта и т.д. Согласно энциклопедическому словарю, структура (от лат. *structura* – строение, расположение, порядок) – это совокупность устойчивых связей объекта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, то есть, сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях [2, с. 1295].

В настоящее время существует ряд подходов, определяющих структуру правовой культуры. Нам представляется более правильной концепция тех авторов, которые при выделении элементов правовой

культуры ориентируются на структуру правовой жизни общества, интерпретируют их как уровневые состояния развития компонентов правовой жизни.

Можно предложить следующие структурные компоненты правовой культуры внешнеэкономической деятельности:

- Уровень развития источников правового регулирования ВЭД;
- Уровень развития деятельности субъектов ВЭД;
- Уровень развития правосознания субъектов ВЭД.

Поскольку, основу правовой культуры во внешнеэкономической деятельности составляют источники ее правового регулирования, особое внимание уделим уровню их развития. Анализируя уровень развития источников правового регулирования ВЭД необходимо выделить следующие проблемы.

Первой проблемой можно назвать то, что правовое регулирование внешнеэкономической деятельности как совокупность норм права, предполагает объединение в единую систему различных по субъектной структуре отношений, обуславливающих применение различных методов и средств правовой регламентации. Существует два уровня отношений: отношения между государствами и иными субъектами ВЭД (в частности, между государством и международными организациями) универсального, регионального, локального характера; отношения между физическими и юридическими лицами разных государств (к которым относятся и так называемые диагональные отношения – между государством и иностранными физическими и юридическими лицами). Именно отношения между физическими и юридическими лицами имеют решающее значение в осуществлении внешнеэкономической деятельности. Первые регулируются нормами международного (публичного) права, вторые – национальным правом каждого государства, и, прежде всего, международным частным правом. Следовательно, при определении норм регулирования внешнеэкономической деятельности возникают проблемы соотношения международно-правового и национального регулирования.

В доктрине широко распространено мнение о двойственной природе источников, регулирующих ВЭД, согласно которой к ним относятся как национально-правовые, так международно-правовые формы (международные договоры и международные правовые обычаи).

На первый взгляд может показаться, что в разделе 4 ГК РФ принята концепция двойственности источников. Статья 1186 ГК РФ перечисляет те правовые формы, в которых находятся коллизионные нормы, с помощью которых должно определяться право, применимое к гражданско-правовым отношениям с иностранным элементом. Их три: международные договоры РФ, гражданский кодекс и другие законы, а также обычаи, признаваемые в Российской Федерации.

Для правильного вычленения видов источников регулирования ВЭД следует обратить внимание на то, что понятие источника (формы) права включает два взаимосвязанных элемента: во-первых, это способ придания норме (правилу поведения) юридической обязательности, т. е. способ выражения государственной воли, во-вторых, это внешняя форма юридического бытия норм права. Только при наличии в конкретном акте двух указанных элементов можно говорить об источнике права в его юридическом понимании.

Через признак второго аспекта источника права как формы внешнего бытия правовых норм следует понимать п. 1 ст. 1186 ГК РФ. Здесь перечислены те документальные акты, в которых содержатся российские коллизионные нормы, определяющие право, подлежащие применению к гражданско-правовым отношениям, осложненным иностранным элементом (в том числе и к внешнеэкономическим отношениям).

Исходным положением при решении вопроса о двойственности природы источников права в сфере ВЭД является тот факт, что международное право и национальное – представляют собой две относительно самостоятельные правовые системы, не подчиненные одна другой, но находящиеся во взаимосвязи и взаимодействии. Эти системы имеют свой объект регулирования (межгосударственные – внутригосударственные отношения), свои субъекты (государства – физические и юридические лица) и свои источники.

Международный договор, во-первых, это акт международного правотворчества и, во-вторых, форма, которая содержит нормы международного права, регулирующего межгосударственные отношения путем установления прав и обязанностей участников.

Международное право не способно регулировать внутригосударственные отношения так же, как механизм действия национального права не пригоден для регулирования межгосударственных отношений. Для того чтобы нормы международного права обрели способ-

ность регулировать отношения с участием физических и юридических лиц, они должны войти в правовую систему страны, приобрести юридическую силу национального права. Иными словами, они должны приобрести официально-юридическую форму суверенного, независимого, единоличного волеизъявления государства, т. е. форму национального права. Только в таком качестве нормы международного договора будут регулировать внутрисоциальные отношения, и устанавливать права и обязанности для физических и юридических лиц этого государства во внешнеэкономической деятельности.

Все изложенное в равной степени относится к правовому регулированию внешнеэкономических отношений. Но есть здесь и своя специфика, заключающаяся в том, что речь идет об отношениях между субъектами национального права различных государств. Правовое регулирование таких отношений в одном государстве затрагивает интересы других государств. Это порождает стремление заинтересованных государств каким-то образом координировать национальное право на межгосударственном уровне, в том числе с помощью международных договоров – двусторонних, многосторонних универсальных. В результате международный договор играет значительно большую роль в регулировании частных экономических правоотношений с иностранным элементом, чем в какой-либо иной области внутрисоциальных отношений.

Регулируя отношения между государствами, договоры обязывают государства брать на себя обязательство, принимать все необходимые меры, чтобы сформулированные в договоре нормы применялись на его территории всеми физическими и юридическими лицами и его правоприменительными органами. Отсюда следует, что для осуществления норм международных договоров им необходимо придать силу национального права. Это делает их юридически обязательными для участников частноправовых внешнеэкономических отношений. Юридический механизм данного процесса предусматривается внутренним правом государства и обычно именуется трансформацией международно-правовых норм в национально-правовые.

В России основу этого механизма составляет п. 4 ст. 15 Конституции, согласно которому международные договоры РФ являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного дого-

вора (это положен воспроизведено в ст. 7 ГК РФ). Тем самым Конституция нормам международного договора придает юридическую силу национального права.

Речь идет о договорах, к которым Россия присоединилась, т. е. выразила согласие юридическую обязательность. Порядок и правовые формы присоединения России к международным договорам определяют Федеральным законом «О международных договорах Российской Федерации» 1995 г. Согласие России на обязательность международного договора выражается либо в форме федерального закона (согласие в форме федерального закона дается при ратификации договора, если исполнение договора требует изменения действующих или принятия новых федеральных законов, или договор устанавливает иные правила, чем предусмотрено законом – п.1 ст. 15 ФЗ), либо в форме указа Президента или постановления Правительства. Эти акты являются теми правовыми формами, в которых нормы международного договора вводятся в российскую правовую систему. Причем правовая форма, в которой нормы международного договора вводятся в правовую систему России, формально обуславливает место этих норм в иерархической структуре права: если они вводятся федеральным законом, то и обладают юридической силой федерального закона, если постановлением Правительства, то обладают юридической силой подзаконного акта.

Рассмотренное позволяет сделать вывод, что международный договор не имеет прямого применения во внутрисударственной сфере и, следовательно, не является источником внутреннего права, в том числе регулирующего внешнеэкономические отношения. Действие международного договора опосредовано национальными актами. В результате международный договор действует как национальный акт, что снимает проблему двойственности источников регулирования внешнеэкономической деятельности.

Второй проблемой при регулировании ВЭД является сочетание различных методов правового воздействия. В первую очередь методов административного и гражданско-правового регулирования. Административно-правовое регулирование внешнеэкономических сделок определяется экономической системой государства и имеющимися в данной сфере проблемами.

Непосредственное административное вмешательство государства во внешнеэкономические процессы связано, как правило, со следующими моментами:

1. Стремление государства приобрести и удержать в пределах страны иностранную валюту в условиях дефицита валютных ресурсов. С этой целью в административном порядке вводятся валютные ограничения, запреты и ограничения на импорт; поощряется экспорт; устанавливаются условия внешнеэкономических контрактов в отношении сроков, формы платежа и т.п. Кроме того, фискальные интересы государства в ряде случаев могут быть обеспечены введением государственной монополии на внешнюю торговлю в отношении определенного товарного контингента.

2. Необходимость изменить структуру экспорта (импорта); реструктурировать национальные отрасли экономики либо добиться иных внутренних экономических результатов. С этой целью ограничивается перемещение через границу определенных товаров; поощряется экспорт (импорт) иных товаров и услуг.

3. В интересах национальной и международной безопасности может быть установлен особый режим для перемещения через государственную границу товаров военного, а также так называемого «особого» назначения.

4. Ряд ограничений на внешнюю торговлю обусловлен специальными для данной страны требованиями в отношении качества экспортируемых (импортируемых) товаров. В этом случае административное вмешательство сводится к требованию сертификации либо иного подтверждения безопасности и качества товаров.

Административное регулирование предполагает использование императивного метода, основанного на возможности властного субъекта в одностороннем порядке определять обязательные к исполнению правила поведения и применять принуждение в случае их нарушения.

Гражданско-правовое (частноправовое) регулирование ВЭД осуществляется методом, получившим в теории права наименование «метод автономии». Указанный метод присущ цивилистическому регулированию и означает, что стороны правоотношения признаются равными в том смысле, что ни одна из них не вправе давать другой властные веления. Правила поведения сторон устанавливаются в этом случае соглашением (например, контрактом) либо, при его отсутствии, нормами гражданского законодательства.

Также при регулировании внешнеэкономической деятельности сочетаются материально-правовой и коллизионный методы. Материально-правовое регулирование предполагает издание норм права классического типа (правил поведения для сторон), непосредственно предусматривающих права и обязанности каждого контрагента по сделке. Применение коллизионного метода регулирования означает, что законодателем издаются коллизионные нормы, т.е. правила, регулирующие выбор права, применимого к данному конкретному отношению. И материальное, и коллизионное регулирование внешнеэкономических сделок осуществляется как на уровне международно-правового договора, так и на уровне внутреннего законодательства. Примером международного материально-правового регулирования может служить Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров, подробно регулирующая процедуру заключения и исполнения контрактов купли-продажи между сторонами, находящимися в разных государствах.

В качестве примера международного коллизионного регулирования можно привести Гаагскую конвенцию 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров. При отсутствии международно-правового договора, материально регулирующего соответствующее правоотношение, в действие вступают коллизионные правила, которые содержатся в международном договоре либо, если такой договор также отсутствует, в национальном гражданском законодательстве. Внутригосударственные коллизионные правила регулирования внешнеэкономических сделок содержатся в Гражданском кодексе РФ, 4 часть раздел «Международное частное право».

Внешнеэкономическая деятельность регулируется национальным правом. Поэтому его источники – это те юридические формы, которые характерны для национального права вообще. Для нашего государства, практически единственным юридическим источником является нормативный юридический акт – законы и подзаконные акты. Незначительную роль играют санкционированные обычаи. В этой связи возникает третья проблема, а именно соотношение норм различной отраслевой принадлежности национального права при регулировании ВЭД.

Принципиальные основы государственной деятельности во внешнеэкономической сфере, закрепленные в Конституции РФ, были

конкретизированы в ряде специальных законов конституционного характера. Федеральный закон от 13 декабря 1995 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» установил принципы осуществления государственной внешнеторговой политики, порядок ее осуществления российскими и иностранными лицами, права, обязанности и ответственность органов государственной власти и конкретизировал распределение компетенции в этой области между Федерацией и ее субъектами. Федеральный закон от 14 апреля 1998 г. «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» определил соответствующие меры (защитные, антидемпинговые, компенсационные) и установил порядок их введения и применения. Федеральный закон от 1998 г. «О военно-политическом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» исходя из особенностей такого сотрудничества, установил порядок участия в нем разработчиков, производителей продукции военного назначения и других субъектов и др.

Кроме конституционного права в регулировании внешнеэкономической деятельности значительную роль играют и другие отрасли публичного права: административное право (прежде такая его подотрасль, как таможенное право), финансовое (особенно такие его подотрасли, как налоговое, валютное право). Главным регулятором внешнеэкономической деятельности является гражданское право. В виду того, что на федеральном уровне отсутствуют нормативно-правовые акты комплексного регулирования ВЭД, большинство вопросов из этой сферы регулируются подзаконными актами Правительства РФ и ведомственными актами, существует проблема пробелов законодательства и непротиворечивости источников. Более того, поскольку отрасль законодательства в сфере регулирования ВЭД имеет сравнительно небольшую историю (до середины 80-х г. внешняя торговля в СССР осуществлялась на основе государственной монополии и специального законодательства о внешней торговле практически не было), возникает проблема полноты правового регулирования ВЭД и соответствия национальных норм международным стандартам.

Особенностью регулирования внешнеэкономических отношений является широкое распространение форм так называемого негосударственного воздействия. Главной формой такого регулирования являются контрактные условия, заключаая сделку стороны свободны в ус-

тановлении взаимных прав и обязанностей по сделке. Однако эта свобода не беспредельна и возникают проблемы ее правового ограничения. Так она ограничивается, во-первых, нормами публичного права во вторых, общей диспозитивностью гражданского права («что не запрещено, то разрешено»), в-третьих, императивными нормами гражданского права. Существенная роль в системе негосударственного регулирования принадлежит обычаям международной торговли. Примером санкционированных обычаев международного делового оборота может служить п. 2 ст. 285 Кодекса торгового мореплавания РФ 1999 г., которым предусматривается, что при определении общей аварии, размеров общеаварийных убытков и их распределении применяются Йорк-Анверпенские правила общей аварии и другие международные обычаи торгового мореплавания в двух случаях: если это предусмотрено соглашением сторон или в случае неполноты подлежащего применению закона. Еще примером может служить п. 2 ст. 9 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г., который предусматривает обязательное применение (при отсутствии договоренности между сторонами договора купли-продажи об ином) обычая, о котором стороны знали или должны были знать, который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается в соответствующей области торговли.

Таким образом, источником международного частного права, регулирующим внешнеэкономические отношения является лишь санкционированный государством обычай международного делового оборота, которому государство своей суверенной волей придает силу национального права, в результате он действует в национально-правовой форме. Если же международный торговый обычай санкционировали совместно государства в форме международного договора или в форме международно-правового обычая, он будет действовать в национально-правовой сфере в таком же порядке, как и любая международно-правовая норма.

Учитывая значительную роль обычаев международного торгового оборота в регламентации международных экономических связей и трудность установления их содержания (в силу их неписаного характера), многие международные организации изучают, обобщают и публикуют своего рода своды обычаев по определенным группам вопросов. Некоторые такие публикации приобретают популярность. Особенно велико значение публикаций, подготовленных Междуна-

родной торговой палатой, в том числе Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС) в редакции 2010 г., Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов в редакции 1993 г., Унифицированные правила по инкассо в редакции 1995 г., Унифицированные правила по договорным гарантиям 1978 г. и Принципы международных коммерческих контрактов и др. Они представляют собой неофициальную кодификацию не обладающих обязательной юридической силой обычаев международного делового оборота. Как сам документ в целом, так и отдельные сформулированные в нем положения применяются либо тогда когда стороны соответствующих отношений договорились об этом (имеют силу контрактных условий), либо когда государство санкционировало и признало за ними юридическую силу.

#### *Литература:*

1. Семитко А.П. Правовая культура социалистического общества: сущность, противоречие, прогресс/А.П. Семитко.- Свердловск: Из-во Уральского университета, 1990.- 176 с.
2. Советский энциклопедический словарь/Под ред. А.М. Прохорова. Изд. четвертое. – М., 1989. – 1600 с.
3. Суворов Л.К. Правовая культура личности и роль советской юридической системы в её формировании: дисс. канд. юрид. наук/Л.К. Суворов.- М., 1982. – 189 с.
4. Уледов А.К. К определению специфики культуры как социального явления/ А.К. Уледов//Философские науки - 1974. - № 2.
5. Правовая культура в сфере избирательного права и избирательного процесса в Российской Федерации (вопросы теории): дис. канд. юрид. наук : 12.00.01, 12.00.02 Н.Н. Чучелина ; Ин-т законод. и сравн. правовед. при Правительстве РФ. - М., 2005.

### 3.3. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЭНТРОПИИ

Кризис 2008-2009 гг. продемонстрировал значительные дисбалансы развития мировой хозяйственной системы и структурную отсталость украинской экономики, ее неготовность к резким колебаниям спроса и обострению конкуренции на сырьевых рынках. Энтропия

развития промышленных предприятий в связи с мировым экономическим кризисом обострила проблемы функционирования отечественной металлургической промышленности. Украина начала ощущать негативные последствия мирового финансово-экономического кризиса с апреля 2008 г. посредством резкого сокращения внешнего спроса. В 2009 г. наиболее сложные трудности испытала металлургическая промышленность Украины, в результате чего глубина падения объема производства достигла 36,9 % (уровень производства вернулся на отметку 2003-2004 гг.). В целом за 2009 г. ВВП снизился на 15,1 %, инвестиции в основной капитал – на 65,1 %. Индекс потребительских цен составлял 112,3 %, уровень безработицы увеличился до 8,8 %. Впервые за последние 10 лет в экономике убытки предприятий превысили прибыль на 31,6 млрд. грн. [1].

В 2010 г. тенденция изменилась: прирост промышленного производства составил 13,2 % по сравнению с падением прошлого года на 28,3 %, что обусловлено приростом производства продукции металлургии – на 13,2 % (против падения на 36,9 %), машиностроения – на 32,9 % (против падения на 51,2 %), химической и нефтехимической промышленности – на 20,2 % (против падения на 30,3 %) (рис. 1).

Среди крупнейших мировых производителей стали Украина занимает восьмую позицию с долей в общемировом объеме производства черных металлов около 3 % (рис. 2). Именно металлургия, являясь одной из базовых отраслей экономики, обеспечивая 27 % объема промышленного производства, 40 % валютных поступлений, занятость более 500 тыс. человек, должна сыграть роль основного драйвера в экономическом возрождении Украины и стать «трамплином» для инновационного развития страны [2].

Проблемы развития горно-металлургического комплекса Украины исследованы в научных работах С. Аптекаря, А. Амоши [5], Т. Загорской [6], Ю. Макогона [7], В. Чайки [8], У. Кумма, К. Мезенцева [9] и др.

Авторы рассматривали механизм повышения эффективности инновационной деятельности, проблемы технологического развития предприятий и организационных структур и т.д. Однако, недостаточное внимание уделялось взаимодействию мировых процессов глобализации рынков металлопродукции и эффективных механизмов повышения конкурентоспособности металлургических предприятий Украины в условиях энтропии.



Рисунок 1 –Динамика темпов прироста промышленного производства Украины по основным видам экономической деятельности в 2009-2010 гг. [4, с.5]



Рисунок 2 – Крупнейшие страны-производители стали в 2010 г. [3]

Целью исследования является анализ проблем и процессов глобализации металлургической промышленности Украины в контексте общемировых тенденций для определения направлений выхода из

кризисного состояния в условиях энтропии.

Глобализация в мировой металлургии началась еще в 90-е годы. Немецкие металлургические компании Thyssen и Krupp объединились в Thyssenkrupp. В результате слияния British Steel и голландской Hoogovens возникла еще одна металлургическая компания. В частности, в США после консолидации отрасли доминируют четыре крупнейшие компании.

В августе 2006 г. был образован сталелитейный гигант Arcelor Mittal в результате слияния люксембургской Arcelor и Mittal Steel, принадлежащей индийскому бизнесмену Лакшми Митталу. Сумма сделки была оценена в 40 млрд долл. Слияние Arcelor и Mittal Steel позволило создать объединенную компанию, контролирующую в настоящее время около 8% мирового рынка стали.

По нашему мнению, металлургическую отрасль в ближайшее время ожидает новая волна консолидации. Лакшми Миттал, глава Arcelor Mittal, заявил, что конкурентоспособная металлургическая компания должна к 2015 г. производить от 150 до 200 млн тонн стали в год и что размер компании будет ключевым фактором ее стоимости. Помимо Arcelor Mittal, этой цели способна достичь и китайская металлургическая корпорация Baosteel (образована в 1998 г.), которая в 2005 г. была пятой компанией по уровню производства стали в мире, а в 2010 г. прочно заняла второе место, выплавив 31,3 млн тонн стали. После слияния Tata Steel с компанией Corus вплотную к Baosteel приблизилась индийская корпорация, став седьмой по величине глобальной компанией.

Экстраполяция нынешнего процесса консолидации позволяет прогнозировать, что к 2015 г. на первую десятку игроков будет приходиться до 40% глобального металлургического рынка. Это означает, что первые три-четыре компании будут выплавлять в среднем более 80 млн. тонн стали в год. Сочетание относительно невысокой стоимости металлургических активов с высокими прибылями будут стимулировать процесс дальнейших слияний и поглощений предприятий отрасли.

Таким образом, на металлургическом рынке сложились три группы компаний, которые будут действовать в среднесрочной перспективе: глобальные игроки (Arcelor Mittal), региональные чемпионы (Posco (Южная Корея), Nippon Steel (Япония), ThyssenKrupp (Германия), Baosteel Group (Китай), Tata Steel (Индия), Северсталь (Рос-

сия)) и нишевые специалисты (Voestalpine (Австрия), Salzgitter (Германия)).

Конкурентоспособность украинских металлургических компаний на мировом рынке в значительной степени определяется масштабами отечественных металлургических компаний, их участием в мировых процессах консолидации.

В процессе консолидации металлургической отрасли Украины наметилось две основных тенденции:

1) приобретение отечественными металлургическими ПФГ зарубежных активов, преимущественно в Европе и Америке, что обусловлено, главным образом, наибольшей закрытостью этих рынков для украинской металлургической продукции, особенно высоких переделов;

2) приобретение иностранными, в основном российскими ПФГ активов в Украине.

На пути становления современных факторов конкурентоспособности украинского экспорта стоит ряд серьезных структурных проблем, которые утруждают полноценное применение национальных конкурентных преимуществ. Проведем анализ рыночной ситуации относительно металлургического сектора Украины по факторам потенциала самой отрасли и возможностей и угроз со стороны рыночной среды (Swot-анализ), результаты которого позволяют определить стратегические перспективы отрасли и возможные пути их реализации (таб. 1).

Таблица 1 -- SWOT-анализ металлургии Украины

<i>Сильные стороны</i>	<i>Возможности во внешней рыночной среде</i>
1	2
1. Наличие сырьевой базы 2. Наличие отраслевых НИИ и КБ, которые располагают специалистами (хотя гораздо меньше, чем было) 3. Сохранение традиций и опыта металлургического производства 4. Наличие развитой структуры железнодорожного и морского транспорта 5. Высокая концентрация производства	1. Относительно стабильный спрос на рынке России и других стран СНГ 2. Возможность оживления внутреннего рынка Украины 3. Дистрибьюторская система совместных предприятий за рубежом

Продолжение табл. 1

1	2
<p><i>Слабые стороны</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Значительное отставание от развитых стран по темпам технического перевооружения</li> <li>2. Более высокие, чем на зарубежных предприятиях, затраты энергетических и материальных ресурсов на единицу продукции;</li> <li>3. Недостаточный сортамент металлопродукции и выпуск продукции с низкой добавленной стоимостью</li> <li>4. Дефицит оборотных средств вследствие отсутствия возмещений НДС из Госбюджета</li> <li>5. Отсутствие мировых брендов и слабая популярность на мировых рынках</li> <li>6. Низкая производительность труда</li> <li>7. Недостаточное наличие квалифицированных кадров</li> <li>8. Высокий уровень износа активной части основных фондов</li> <li>9. Низкая инновационная активность</li> <li>10. Низкая инвестиционная привлекательность</li> <li>11. Отсутствие корпоративной культуры компаний на инновационное развитие</li> <li>12. Политика собственников направлена на получение мгновенных выгод, а не на инвестиции в развитие</li> </ol>	<p><i>Угрозы внешней рыночной среды</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мировой финансовый кризис</li> <li>2. Рост конкуренции на рынках СНГ не в интересах Украины</li> <li>3. Активная деятельность ключевых конкурентов: ЕС, Китай, Юго-Восточная Азия</li> <li>4. Отсутствие или недостаточность государственных мероприятий для развития металлургии</li> <li>5. Отсутствие стабильного финансирования правительственных программ по срокам и объемам</li> <li>6. Нестабильность курсов мировых валют</li> <li>7. Существенное влияние на деятельность предприятий цен и тарифов отраслей-монополистов: энергетики, газовой и нефтяной промышленности, железнодорожного транспорта</li> <li>8. Крайне неразвитый внутренний рынок</li> </ol>

Для эффективной деятельности отечественные металлургические предприятия должны в полной мере учитывать мировые тенденции развития металлургии, основными из которых являются: обострение конкуренции на мировом рынке в условиях устойчивого снижения темпов прироста потребления металла; повышение требований к качеству металлопродукции; приоритетное развитие современных сталелитейных технологий и создание гибких высокоэффективных технологиче-

ских комплексов и модулей и т.д.

Структурная перестройка украинской металлургической промышленности позволит обеспечить ее дальнейшее развитие, повышение конкурентоспособности отечественной продукции, и, как следствие, устранение препятствий и трудностей сбыта продукции на внешнем и внутреннем рынках и расширения участия в международном экономическом обмене.

Энтропийный подход к развитию промышленных предприятий позволит сформулировать закономерности энтропийного равновесия и энтропийного колебания и обосновать возникновение кризисов.

Понятие энтропии впервые было введено в науку Клаузиусом в 1865 г. как логическое развитие термодинамики Карно. Понятие энтропии является одним из фундаментальных свойств любых систем с вероятностным поведением. В теории информации энтропия как мера неопределенности исхода эксперимента была введена американским ученым К. Шенноном в 1949 г.

Для определения закономерности энтропийного равновесия исследуем энтропии открытых систем. Металлургические предприятия в условиях глобализации, являясь открытыми системами, имеющие сложную структуру, обмениваются с внешней средой энергией (веществом, информацией), и за счет этого могут изменять свою структуру и соответственно уменьшать энтропию (меру неопределенности, неорганизованности) системы.

Следует отметить, что уменьшение энтропии в открытых системах (рост организованности, определенности, порядка) покрывается ростом энтропии в окружающей среде.

При любом изменении состояния открытой системы изменение ее энтропии  $\Delta S$  можно разложить на две составляющие:

$$\Delta S = \Delta S_1 + \Delta S_2, \quad (1)$$

где  $\Delta S_1$  - изменение энтропии системы за счет обмена данной системы с внешней средой энергией, веществом, информацией;  $\Delta S_2$  - изменение энтропии в результате процессов, происходящих внутри самой системы без влияния внешней среды.

Поскольку в силу второго закона термодинамики для любой, в том числе открытой, системы, имеет место  $\Delta S_2 \geq 0$ , то общее уменьшение энтропии открытых систем возможно лишь за счет состав-

ляющей  $\Delta E$ . В этом случае должно иметь место  $\Delta E, < 0$ . Только при этом условии открытые системы могут уменьшать свою энтропию и увеличивать свою организованность за счет роста энтропии окружающей среды или других систем, с которыми взаимодействуют.

Благодаря сложности открытых систем в них возможно образование различного рода структур. При этом диссипация играет при образовании структур конструктивную роль. Чтобы подчеркнуть это обстоятельство, И. Пригожин, один из основателей теории самоорганизации, ввел термин «диссипативные структуры» [12].

Диссипативные системы – это открытые нелинейные неравновесные системы, в которых могут возникать, благодаря потоку энергии, информации, вещества, поступающих в систему и распространяющихся в ней через диссипацию (диффузию, проникновение), новые структуры. Диссипативные системы являются частными случаями процессов самоорганизации за счет образования новых структур.

Энтропийный подход к глобализации металлургических предприятий позволяет выделить следующие три класса систем:

- а) саморазвивающиеся (вертикальная интеграция);
- б) несаморазвивающиеся (горизонтальная интеграция);
- в) энтропийные (неинтегрированные производители).

Основной целью вертикальной интеграции является усиление конкурентной позиции. При этом достигается экономия в издержках, улучшение контроля качества, защита собственной технологии. Вертикальная интеграция позволяет достигать синергетического эффекта в условиях ускорения и повышения устойчивости воспроизводства капитала.

Лукьянченко Д. отмечает, что «сегодня интеграция является актуальной стратегией развития большинства предприятий с целью повышения эффективности производства и устойчивости их функционирования». По его мнению, «интеграция ... влияет на: повышение жизнестойкости предприятий, получение ими финансовой стабильности, снижение уровня неопределенности в снабжении и сбыте продукции, укрепление позиций объединения предприятий на рынке данного вида товаров и услуг, диверсификацию производства для снижения рисков» [10, с. 117].

На сегодняшний день металлургическая индустрия Украины сильно фрагментирована – рынок разделен между 9 финансово-промышленными группами (ФПГ). Мировой и отечественный опыт сви-

детельствует об эффективности функционирования вертикально-интегрированных структур в металлургической сфере, что проявляется в увеличении объемов производства и сбыта продукции, улучшении финансово-экономических показателей деятельности.

На данный момент практически все украинские металлургические ФПГ являются в определенной степени вертикально-интегрированными, так как в известной мере сумели проникнуть в смежные сырьевые секторы. В связи с этим, можно выделить полные, которые обеспечены практически всеми видами ресурсов, и неполные ФПГ, которые не способны обеспечить свои мощности собственным сырьем в полном объеме.

Основными конкурентными преимуществами ФПГ являются следующие.

Экономия на сырьевых ресурсах – себестоимость конечной металлопродукции снижается не только через фиксацию или снижение до минимального уровня нормы прибыли активов сырьевого сегмента, но и за счет снижения транзакционных расходов (рис. 3).

Наличие значительного централизованного инвестиционного фонда, что позволяет финансировать крупномасштабные проекты.

Эффект синергии, что способствует получению на выходе больше, чем простая сумма результатов деятельности отдельных предприятий.

Эффект масштаба – дает возможность структурам увеличивать прибыль через развитие производства, а не повышение цены.

Кроме выгоды на микроэкономическом уровне, необходимо выделить положительный эффект полных вертикально-интегрированных конгломератов и на макроуровне. В настоящее время устойчивые экономические объединения являются основой экономики развитых государств. Большие корпорации обеспечивают технологический прогресс, экономический рост и социальную защищенность граждан в развитых странах.

В данном контексте органы государственной власти должны занять активную позицию, направленную на стимулирование формирования эффективных и действенных вертикально-интегрированных корпораций, способных стать основой черной металлургии в Украине во время экономического кризиса. Учитывая статус Украины как государства с рыночной экономикой, государственная власть имеет достаточно ограниченный инструментарий для вмешательства в

эти процессы. В то же время в государственной собственности все еще остается значительная часть сырьевых ресурсов, которые потребляются в металлургическом производстве. В рамках политики стимулирования вертикально-интегрированных корпораций рациональным шагом видится управляемое распределение имеющихся в государстве ресурсов с учетом сбалансированности разных уровней отечественных ФПГ. Такая политика активно внедряется многими государствами, в частности странами-членами ВОТ.

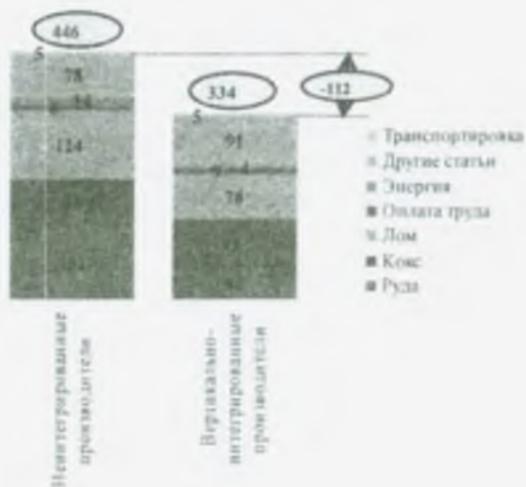


Рисунок 3 – Себестоимость сляба FOB Турции в 2009 г., долларов США за тонну [11]

К несаморазвивающимся системам относятся те системы, для развития которых необходимы находящиеся в других системах источники энергии и негэнтропии.

К энтропийным системам или неинтегрированным производителям можно условно отнести предприятия, доступ которых к внешним источникам энергии ограничен и такие предприятия впоследствии требуют реструктуризации для своего самосохранения, т.е. для которых характерна возрастающая энтропия.

Так как все процессы саморазвития протекают с распределением энергии и вещества, то со временем они могут перестать быть саморазвивающимися системами и превратиться в энтропийные системы.

Особенности энергии и энтропии сделали метод исследований с помощью составления и изучения энергоэнтропийных балансов – энергоэнтропикой – довольно универсальным [13].

Рассмотрим законы энергоэнтропийного баланса для открытых систем.

Первый закон – закон сохранения энергии. Ни одна система не может функционировать и развиваться, если не потребляет энергию  $\Delta E$ , которая расходуется на совершение работы  $W$ , на изменение внутренней энергии  $\Delta U$  и на направление продукта (отходов) в окружающую среду  $Q_{\infty}$ .

$$\Delta E = \Delta U + W + Q_{\infty} \quad (2)$$

Второй закон – возрастания энтропии. Открытая система из агрессивной среды получает энергию  $\Delta E$  в какой-либо форме, но при этом происходит не повышение, а понижение упорядоченности (энтропия возрастает вследствие внешнего воздействия агрессивной среды или другой системы).

Третий закон энтропийных балансов – закон уменьшения энтропии при прогрессивном развитии систем [13].

Энтропия открытых систем в процессе их прогрессивного развития всегда уменьшается за счет потребления от внешних источников энергии, информации и вещества.

Четвертый закон энергоэнтропикой – закон предельного развития систем [13]. Системы при прогрессивном развитии (совершенствовании) достигают характерного для каждой совокупности внешних и внутренних условий предела, который можно выразить максимальным значением критерия эффективности развития или функционирования систем.

Этот закон имеет важное значение для оценки предельных возможностей совершенствования объектов и систем.

Пятый закон энергоэнтропикой – конкуренции, или преимущественного развития [12].

Среди металлургических предприятий преимущественно развиваются те, которые при данной совокупности внутренних и внешних условий достигают максимального значения негэнтропии, или максимальной энергетической эффективности.

Таким образом, проблема структурной сбалансированности вертикальных составляющих корпоративного сектора в рамках украинского горно-металлургического сектора, является важным и необходимым фактором улучшения состояния черной металлургии. Государство должно занять активную позицию в этих процессах, поскольку стабильная ситуация в базовых отраслях экономики, является определяющим фактором экономической безопасности страны.

#### *Литература:*

1. Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік: закон України від 20.05.2010 № 2278-VI // Голос України. – 2010. – 2 липня. – № 120.2. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 02.06.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/signal/0004100.pdf>.

2. Мазур В. Металлургия Украины: состояние, конкурентоспособность, перспективы / В. Мазур // Зеркало недели. – № 8. – 2010.

3. World Steel Association, Steel Statistics 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org>.

4. Розвиток промислового потенціалу України в процесі післякризового відновлення / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, В. Г. Савенко [та ін.]; за ред. Я.А. Жалила. – К.: НІСД, 2010. – 48 с.

5. Экономические проблемы черной металлургии Украины: Моногр. Под общ. ред. С.С. Антекаря, А.И. Амоши. – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 383 с.

6. Загорська Т.П. Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України / Т.П. Загорська // Економіка і прогнозування. – 2005. – №4. – С.95-106.

7. Макогон Ю. Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю. Макогон // Зеркало недели. – №34. – 3-9 сентября 2005 г. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zn.kiev.ua/2000/2200/51100>.

8. Чайка В.В. Тенденции развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций / В.В. Чайка // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С.13-25.

9. Кумм У. Черная металлургия России, Украины и Казахстана: вызовы и перспективы / У. Кумм, К.Мезенцев, Roland Berger. // Национальная металлургия. – 2006. – №1. – С.20-27.

10. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.

11. Вплив кризи на українську металургію та пропоновані заходи для підтримки й реструктуризації галузі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.feg.org.ua/docs/metall\\_ua.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/metall_ua.pdf).

12. Алексеев Г. Энергоэнтропика / Г. Алексеев. М.: Знание, 1983. – 230с.

13. Астафьев О.Н. Глобализация как вариант нелинейного развития социокультурных процессов / О.Н. Астафьев // *Адаптивные системы на рубеже тысячелетия: Теория и практика: Материалы пятой международной конференции*. 3-4 июля 2001 г. М., 2001. – Т. 1. – 290 с.

### 3.4. РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ СО СТРАНАМИ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ В РАМКАХ СНГ

Международная экономическая интеграция является основной характерной чертой современной мировой экономики. Она представляет особый новый этап в интернационализации мирового хозяйства [1, с.104]. Характерной чертой торгово-экономических отношений в рамках СНГ (как любой другой группировки, ориентированной на экономическую интеграцию участников) является их преференциальный характер. Во взаимной торговле стран СНГ отменены (преимущественно на двусторонней основе) импортные пошлины и другие ограничения по подавляющему большинству товарных позиций и устранены, таким образом, изъятия из принятого в международной практике и закрепленного в нормах ВТО режима наибольшего благоприятствования. Наряду с таможенно-тарифными преференциями, предоставляемыми на взаимной основе, Россия предоставляет странам-партнерам и другие преференции, в частности, в поставках ряда товаров по льготным ценам, предоставлении льготных кредитов для обслуживания взаимного товарооборота, списании и реструктуризации задолженности хозяйствующих субъектов. При этом не вызывает сомнения необходимость радикальных изменений в деятельности СНГ, которое не отвечает современным требованиям, предъявляемым к взаимному сотрудничеству.

Таким образом, необходимость оценки опыта интеграции России и стран СНГ и анализ этого процесса на современном этапе приобретают особую актуальность.

Процесс интеграции обычно начинается с либерализации взаимной торговли, устранения ограничений в движении товаров, услуг, капиталов и постепенно, при соответствующих условиях и заинтересованности стран – партнеров, ведет к единому экономическому, правовому, информационному пространству в рамках региона. Формируется новое качество международных экономических отношений. Причем интеграция – процесс не стихийный. Он предполагает соответствующую политику стран и заключение между ними соглашений о создании регионального интеграционного объединения того или иного типа. Создается и соответствующая правовая база хозяйственного взаимодействия. Проводится сознательное целенаправленное регулирование взаимных торгово-экономических связей.

Интеграционные процессы в международных экономических отношениях осуществляются через создание транснациональных корпораций и через межгосударственное согласование экономической политики, а в более узком плане – с помощью мер по регулированию взаимодействия национальных хозяйственных комплексов.

Развивающийся сначала в считанном количестве регионов мира интеграционный процесс в последние годы охватил почти все континенты. По данным ВТО, сегодня насчитывается 134 реально действующих региональных торгово-экономических соглашения, причем 90 из них были образованы после 1995 г.

Региональные объединения различаются по глубине и характеру выбранной интеграционной стратегии и институциональному устройству, по сферам и масштабам деятельности, по количеству государств – членов.

Интеграция характеризуется некоторыми существенными характеристиками, которые в совокупности отличают ее от других форм экономического взаимодействия стран:

1. Устранением ограничений в движении товаров, а также услуг, капиталов, людских ресурсов между странами – участницами соглашения;

2. Согласованием экономической политики стран-участниц;

3. Взаимопроникновением и переплетением национальных производственных процессов;

4. Широким развитием международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных форм, совместным финансированием развития экономики и ее инновационного механизма;

5. Связанными с интеграцией структурными изменениями в экономике стран-участниц;

6. Сближением национальных законодательств, норм и стандартов;

7. Региональностью пространственных масштабов интеграции.

Интеграция – сложный, противоречивый процесс. Ее противоречивость в значительной степени базируется на различиях интересов сторон, на неодинаковой способности отдельных звеньев воспроизводственных структур к участию в самом процессе [6, с. 88].

Крупнейшими интеграционными центрами в современных международных экономических отношениях являются следующие:

1. Европейский Союз, в состав которого входят 27 государств.

2. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), образованное США, Канадой, Мексикой.

3. Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) в составе 21 экономического объединения. В его рамках можно выделить несколько субрегиональных организаций (в частности, АСЕАН) и перспективных проектов.

4. Содружество Независимых Государств (СНГ), в состав которого входят 11 стран – бывших союзных республик СССР.

Сегодня СНГ пока еще не достигло значительных экономических результатов в силу определенных причин, но потенциал экономического интеграционного сотрудничества весьма значительный [8, с. 314]. Распад СССР как единого государства привел к образованию Содружества Независимых Государств, в которое вошли все бывшие советские республики кроме прибалтийских. В Алма-Атинской декларации, подписанной в декабре 1991 г., основной акцент сделан на развитие экономического сотрудничества в целях создания общего экономического пространства.

В сентябре 1993 г. страны СНГ подписали еще один важный документ – Договор о создании экономического союза, предусматривающий его поэтапное формирование (на первом этапе – зона свободной торговли, на втором этапе – таможенный союз, на третьем этапе – общий рынок, а на четвертом – валютный союз на основе об-

щей денежно-кредитной и валютно-финансовой политики). Для его реализации страны СНГ в апреле 1994 г. подписали Соглашение о создании зоны свободной торговли, которое стало правовой базой действующего с самого начала существования СНГ беспошлинного режима во взаимной торговле (на многосторонней основе зона свободной торговли была оформлена лишь спустя девять лет). В 2003 г. было подписано Соглашение о едином экономическом пространстве в целях консолидации взаимных экономических связей и сокращения их издержек в рамках свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и лиц.

Практика показывает, что подавляющее большинство подписанных соглашений в рамках СНГ не выполняются, в том числе и важный Договор 1993 г. Сохраняющиеся сложности объективного и субъективного характера привели к разработке концепции многоуровневой и разноскоростной интеграции, ставшей теоретической основой интеграционных тенденций в СНГ и суть которой в том, что необходимо формировать более узкие по составу участников интеграционные объединения, в рамках которых меньше влияние дезинтегрирующих факторов и проще достичь поставленных целей.

На постсоветском пространстве созданы следующие интеграционные экономические объединения – Союзное государство России и Белоруссии, ЕврАзЭС, ГУАМ, Центрально-Азиатское сообщество.

Значение стран СНГ во внешней торговле России определяется исторически сложившимися связями, в недалеком прошлом представлявшими собой единый экономико-технологический комплекс. Несмотря на распад СССР, тенденцию сокращения доли стран СНГ во внешней торговле России, торговля со странами Содружества сохраняет важное экономическое и геополитическое значение и занимает значительное место в экономической политике нашей страны. Неоднозначно складываются взаимные экономические и внеэкономические отношения между странами Содружества, прежде всего с прозападной ориентацией, с одной стороны, и Россией - с другой. В частности, Россия пересматривает преференциальные цены на газ – взят курс на торговлю по мировым ценам. При этом в программных документах декларируется приоритетность во внешнеэкономической политике со странами Содружества, хотя в реальной действительности эти страны СНГ никогда не занимали приоритетного места в торгово-экономических отношениях.

Однако все страны СНГ достаточно тесно взаимосвязаны и зависимы, причем Россия не менее зависима от СНГ, чем страны Содружества от нее. В годы истекшего пятилетия вклад внешнеторговой деятельности в прирост ВВП России оценивается примерно в 50% и выше; если учесть, что на долю стран СНГ во внешнеторговом обороте в эти годы приходилось около 20%, то можно предположить, что вклад Содружества в прирост ВВП составлял около 10%

Для России постсоветское пространство является зоной особых стратегических интересов. Такое же значение это пространство имеет и для других стран СНГ. Значение стран СНГ во внешней торговле России определяется исторически сложившимися связями, в недалеком прошлом представлявшими собой единый народнохозяйственный комплекс. При этом статистика свидетельствует о снижении значения стран СНГ во внешней торговле России: если в 1994 г. на них приходилось 24% внешнеторгового оборота, то в 2010 г. – только 15,1% (табл. 1). Снижение доли стран Содружества в экспорте и импорте РФ отражает естественный процесс диверсификации торговых потоков всех постсоветских стран в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности, рыночной трансформации, прихода новых собственников.

Таблица 1 – Динамика доли стран СНГ в объеме внешней торговли России в 2000-2010 гг., %

Показатели	Годы						
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Оборот	18,4	15,0	14,5	14,8	14,4	14,6	15,1
Экспорт	13,5	13,7	14,3	15,1	15,1	15,9	15,6
Импорт	29,9	17,4	14,9	14,3	13,3	12,6	14,1

Источник: [4]

Основными причинами переориентирования торгово-экономических связей России и стран СНГ на дальнее зарубежье явились широкие возможности удовлетворения импортных потребностей в разнообразных качественных товарах инвестиционного и потребительского назначения, включая высокотехнологичную и наукоемкую продукцию, а также большая степень надежности платежно-расчетных отношений, в ряде случаев – экономия на транспортных издержках и таможенных платежах.

Однако страны СНГ имеют существенно большее значение для широкого круга российских экспортеров готовой промышленной продукции. В частности, на страны СНГ приходилось 70-80% российского экспорта автомобилей, готовых химических товаров, лекарств, продуктов питания, текстиля и одежды, строительных материалов, более 30-40% экспорта готовой сталелитейной продукции, бумаги и картона, древесных плит и изделий из дерев. Важной характеристикой российского экспорта в СНГ является существенно более широкая номенклатура поставляемых изделий по сравнению с дальним зарубежьем. Так, в 2008 г. Россия экспортировала в Украину 195 товарных позиций, в Белоруссию 191, Казахстан 188, что значительно шире по сравнению с крупнейшими партнерами из дальнего зарубежья - Германией (69), КНР (51), Турцией (49), Нидерландами (42), Италией (41), США (39), Польшей (36), Великобританией (32). В то же время по ряду групп товаров роль импорта из стран Содружества для развития российской экономики значительна. Это, прежде всего, минеральное сырье и полуфабрикаты. В 2009 г. на долю стран СНГ пришлось почти 72% стоимости российского импорта минеральных продуктов, около 31% металлов и изделий из них [2, с. 52-54].

Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт на основе интегрального показателя уровня сотрудничества в 2009 году рассчитал значение отдельных стран Содружества во внешнеэкономических связях России (рис. 1).

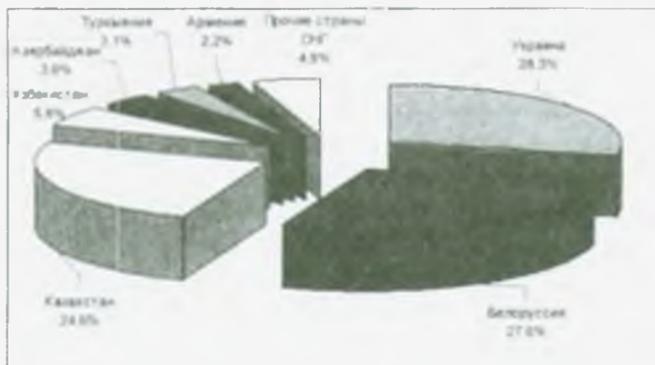


Рисунок 1 – Значение отдельных стран Содружества во внешнеэкономических связях России с СНГ

Таким образом, основными торговыми партнерами России в рамках СНГ являются Украина, Белоруссия, Казахстан. Страны СНГ имеют глубокие различия в уровне экономического и социального развития, степени участия в мировой торговле, открытости экономик перед мировым рынком, а также роли внешней торговли в развитии экономик. Следует отметить, что в исключительно благоприятный период последних лет, связанный с бурным ростом мировых цен, прежде всего на нефть, российская экономика, тем не менее, по динамике развития уступала ряду стран Содружества, и темпы роста ее производства оказались ниже среднего их уровня по СНГ. Глубокие различия имеются в объемах производства промышленности, сельском хозяйстве, в транспорте и других отраслях экономики между странами Содружества, что обусловлено, прежде всего, исторически сложившимися условиями развития стран (табл. 2).

Таблица 2 – Темпы роста основных социально-экономических показателей стран СНГ в 2010 г. (стоимостные показатели в постоянных ценах, в % к 2009 г.), %

Страны	ВВП	Промышлен- ная продук- ция	Валовая продукция сельского хозяйства	Инвести- ции в ос- новной капитал	Перевозки грузов пред- приятиями транспорта	Оборот рознич- ной торговли
Азербай- джан	105.0	102.6	97.8	121.2	104.3	108.8
Армения	102.6	109.7	86.5	96.7	107.9	100.8
Беларусь	107.6	111.3	102.0	116.6	111.5	117.5
Казахстан	107	110.0	88.3	99.5	115.7	112.3
Кыргыз- стан	98.6	109.8	97.2	90.2	101.1	97.5
Молдова	107	107.0	107.9	115.8	104.1	104.9
Россия	104.0	108.2	88.1	106.0	99.9	104.4
Таджики- стан	106.5	109.7	106.8	111.5	110.3	110.3
Узбеки- стан	108.5	108.3	106.8	109.2	112	114.7
Украина	105	111.0	99.0	97.1	111.1	107.6
Всего по СНГ	104.5	108.7	93.1	105.5	106.9	105.6

Источник: [3]

Лидерами по наращиванию промышленного производства в регионе по итогам 2010 года стали Беларусь (11,3%), Украина (11%) и Казахстан (10%). Однако следует отметить, что данные показатели получены в большинстве стран СНГ на фоне низких значений показателей 2009 года и благоприятной внешней конъюнктуры.

Рост производства в последнее время сопровождается финансовой дестабилизацией, ускорением роста внутренних цен, инфляцией.

На инфляцию в странах СНГ решающее влияние оказывает российская экономика, поэтому от положения дел в нашей стране в большой степени зависит финансовая стабилизация в других странах СНГ. России не удастся сдерживать рост внутренних цен в заданных границах, давление как извне, так и внутри страны на внутренние цены усиливается и прежде всего под воздействием роста мировых цен на нефть. Рост мировых цен на нефть подстегивает инфляцию не только в экономиках индустриальных стран, выступающих важнейшими импортерами и потребителями нефти, но через импорт товаров внешняя инфляция переносится и в экономику России, а меры по ее обузданию не срабатывают (табл. 3).

Таблица 3 – Инфляция в странах СНГ в 2001-2009 гг., %

Страны	Годы								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
СНГ, исключая РФ	117	109	108	109	111	109	112	113	112
Азербайджан	102	103	102	107	113	108	117	119	115
Армения	103	101	105	107	102	103	104	105	101
Беларусь	161	143	128	118	112	107	108	117	111
Казахстан	108	106	106	107	107	109	111	119	107
Кыргызстан	107	102	103	104	105	106	110	114	106
Молдова	110	105	112	112	113	112	112	117	107
Россия	121	116	114	111	113	110	109	111	108
Таджикистан	137	110	117	107	107	110	113	111	106
Туркменистан	105	107	106	110	113	108	106	109	110
Украина	111	110	112	113	114	109	113	122	112
Узбекистан	112	101	105	109	114	114	112	108	114

Источник [3].

В рамках СНГ в производстве грузовых автомобилей задействованы Беларусь, Россия и Украина, причем 86% приходится на РФ, около 10% - на Беларусь и 5% - на Украину. Остальные страны СНГ не участвуют в производстве. Еще уже круг участников легковых автомобилей: 86% – РФ и 14% – Украина [7, с. 63].

Таким образом, четко прослеживается разделение стран СНГ на аграрные и индустриальные. Но и между индустриальными странами СНГ масштабы внутриотраслевой производственной кооперации в отраслях машиностроения невелики, главным образом в военно-промышленном комплексе. В основном производственные связи, действовавшие в годы бывшего СССР в отраслях гражданской продукции, прервались из-за экономической неэффективности.

Страны Содружества по-разному обеспечены нефтью, минеральными энергоносителями, а также многими другими сырьевыми продуктами и готовой продукцией, что подтверждают следующие данные: в России сосредоточены нефть, газ, уголь с долями от всего их производства в СНГ – соответственно 58%, 93% и 63%; в Казахстане с долями нефти – 11%, угля – около 20%; в Украине добывается уголь – доля 18%. Электроэнергия также на 73% вырабатывается в России; доля Украины – 14%, Казахстана – 5%. Остальные государства СНГ слабо обеспечены минеральными энергоносителями, ввозят их в основном из стран СНГ, прежде всего, из России.

Глубокие различия в уровне экономического развития предопределили и социальную дифференциацию населения по странам содружества.

Прежде всего, необходимо отметить такое явление, как миграция населения из стран СНГ в Россию на работу; вызванное трудностями получить работу на родине, а также более высоким заработком в РФ, перспективами решения своих проблем, большими возможностями. Нередко нищета и бесправие вынуждают население бывших республик СССР, особенно из среднеазиатских, бежать в Россию в поисках самого необходимого.

Миграционные службы СНГ фиксируют незначительные движения трудовых ресурсов в рамках Содружества, что объясняется недостаточно развитыми рыночными отношениями в странах, отсутствием надлежащих правовых норм как внутри стран, так и в их взаимном отношении. Этому не способствуют экономические условия, социальная среда. Даже в пределах границ отдельных стран имеются

серьезные трудности в перемещении рабочей силы. Поэтому создание зоны свободной торговли в торгово-экономических отношениях отдельных стран СНГ наталкивается на многие правовые, экономические, социальные и организационные трудности.

В истекшие годы образования и функционирования СНГ так и не нашла своего решения главная проблема Содружества – обеспечение условий для четкой интеграции, несмотря на принимавшиеся в 90-е гг. меры. Более того в отношениях между странами прослеживаются центробежные дезинтеграционные процессы, принявшие устойчивый характер. Неустойчивостью с тенденцией сокращения характеризуются взаимные торгово-экономические отношения государств СНГ, влияние которых на экономический рост России ослабевает.

За прошедшие годы реформ страны СНГ неоднократно делали попытки реорганизации Содружества.

Однако, как показала практика, налаживание интеграционного сотрудничества, прежде всего, по объективным причинам пока не представляется возможным. Сотрудничество стран выявило глубокие расхождения в подходах отдельных государств к формам и методам взаимодействия в рамках СНГ, организации и функционирования Содружества. Это обусловлено, прежде всего, присущими странам особенностями, глубоким разрывом в уровнях их социально-экономического развития, различиями в интенсивности проведения реформ внутри стран, трудностями в выработке согласованных мер и в проведении экономической политики внутри стран и в отношении с заграницей. Эти объективные проблемы, как отмечают эксперты, наложилось на условия, когда в странах вопросы национальных интересов, государственная самостоятельность и стремление к политическому обособлению и суверенитету шли на первый план. В итоге снизилась доля взаимного товарооборота в общем объеме торговли стран СНГ.

В ближайшие годы можно ожидать сокращения доли России, прежде всего, в импорте Украины, Молдовы, а также некоторых других стран – членов СНГ, что связано с попыткой переориентации в закупках энергоносителей с рынка России на другие страны, хотя найти новые источники энергоносителей непросто. Так, Азербайджан расширил сотрудничество по поставкам энергоносителей с Туркменистаном; Казахстан – с Азербайджаном и Туркменистаном; Молдова

– с Беларусью; Таджикистан – с Узбекистаном; Украина – с Казахстаном и Азербайджаном. Когда и в каких масштабах эта переориентация произойдет, покажет время. Как правило, импорт энергоресурсов вне России затруднителен по двум причинам: во-первых, ограничены источники, во-вторых, цены выше, чем в России. Лихорадочный поиск энергоресурсов Беларусью после повышения цены на газ в 2007 г. показывает, насколько непросто решить проблему диверсификации импорта за пределами России. Этой проблемой вплотную занимаются страны ЕС, стремясь снизить энергозависимость от России. Определенные надежды там связывают с сотрудничеством со странами Центрально-Азиатского региона и Азербайджаном [7]. Украина после повышения цены газа в 2006 г. сократила его импорт из России по сравнению с 2005 г. в 2,4 раза, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. – в 2,5 раза.

Как уже отмечалось, с 2006 г. «Газпром» перешел в расчетах с Украиной, Молдовой на рыночные механизмы, должны быть исключены из практики бартерные и зачетные схемы взаиморасчетов за транзит российского газа в Европу через территорию Украины. В новых расчетных условиях и ценообразовании на газ осуществляются его поставки в Беларусь.

Важнейшей проблемой, сдерживающей внешнеторговое сотрудничество в рамках СНГ, является недостаточная заинтересованность хозяйствующих субъектов стран СНГ во взаимодействии друг с другом. Они заинтересованы, прежде всего, в развитии торговли со странами дальнего зарубежья, ставшими для них надежными источниками твердой валюты и поставщиками качественных потребительских товаров и техники, а не со странами СНГ, переживающими трудности. На протяжении истекшего периода реформ почти во всех странах СНГ (в том числе и России) наблюдалась устойчивая тенденция к переориентации экспортно-импортных операций на третьи страны.

Переход «Газпрома» на рыночное ценообразование газа с рядом стран СНГ, отмечают эксперты, повлечет за собой пересмотр принципов ценообразования и на другие товары, что, в конечном счете, подстегнет процесс спада торгово-экономического сотрудничества внутри Содружества. Но, возможно, что после спада торговли отношения между странами будут регулироваться рынком и прагматические интересы лягут в основу экономического взаимодействия [5, с. 93].

На протяжении всей эволюции российской внешней торговли со странами СНГ Россия полностью контролировала ценообразование

государственных или околোগосударственных предприятий, роль которых в экспорте в страны СНГ является весьма значительной. Наиболее ярко это проявляется в деятельности ОАО «Газпром». Поставки газа в большинство стран СНГ осуществлялись во многих случаях по заниженным ценам, что было обусловлено не только экономической, но и политической целесообразностью. По значительно более низким ценам, чем в «дальнее зарубежье», осуществлялись в и поставки нефти в страны Содружества. Экспорт энергоносителей по льготным ценам является по своей сути одной из форм торгово-экономических преференций, предоставляемых Россией своим партнерам по СНГ. По имеющимся оценкам, только за 1999-2001 гг. общий размер потерь России от продаж этим странам нефти и газа по заниженным ценам (по сравнению с ценами поставок в дальнее зарубежье) составил 7,6 млрд. долл. США, в 2003-2004 гг. – 6,6 млрд. долл. США. В 2005-2006 гг. упущенные выгоды достигли 20 млрд. долл. США (табл. 4)

Таблица 4 – Средние экспортные цены на российскую нефть в 2000 -2009 гг., долл. США/т

Поставки	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Поставки в дальнее зарубежье	180	344	430	485	637	557.3
Поставки в СНГ	140	253	309	377	486	410.1

Источник: [2, с. 55].

Таким образом, в процессе экономического сотрудничества выявлены значительные недостатки в организации и взаимодействии стран СНГ, что несомненно отражается на торгово-экономических отношениях Содружества с Россией.

Анализ социально-экономического развития стран СНГ, внешней торговли, проводимой политики странами (внутренней и внешней) подтверждает наличие долговременных негативных тенденций, на основе которых можно сделать выводы о неготовности стран к налаживанию процесса экономической интеграции на современном этапе, причем главным образом, по объективным причинам. СНГ нуждается в радикальной реорганизации с целью превращения в действенный механизм многостороннего сотрудничества.

Значение России в экономическом развитии почти всех стран СНГ значительно, в том числе в их внешней торговле; особенно энергоресурсами, продукцией машиностроения и другими товарами, а также в кредитах и иных формах субсидирования их экономик. Но и Россия зависит от экономик стран Содружества.

Взаимные преференции в рамках СНГ являются важнейшей составляющей торгово-экономических отношений России с другими странами – участницами Содружества. Реально на взаимной основе предоставляются только таможенно-тарифные преференции. Преференциальное «донорство» России в отношении государств-партнеров достаточно обременительно для ее экономики. В результате актуален вопрос о возможных направлениях рационализации режима предоставления преференций, выработке обоснованных подходов к решению проблемы преференций на основе ее комплексного анализа.

Также значимым вопросом в отношениях России со странами СНГ является состоявшееся вступление некоторых партнеров по Содружеству и ожидаемое вступление России в ВТО. При этом эффективное развитие интеграции возможно на условиях сохранения преференций в торгово-экономических отношениях со странами СНГ, выработке и проведения согласованной позиции на переговорах о вступлении в ВТО.

Необходимо также усиление координации между государственными органами РФ, ответственными за разработку и практическую реализацию политики в отношении экономического сотрудничества со странами СНГ.

Вышеназванные меры будут способствовать развитию взаимовыгодного экономического сотрудничества, расширению интеграционных процессов в рамках СНГ, обеспечению экономической безопасности России и стран Содружества.

#### *Литература:*

1. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] / И.С. Алексеев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 304 с.
2. Андреев А.В. Особенности взаимной торговли России со странами содружества Независимых государств [Текст] / А.В. Андреев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 7. – С. 51-59.
3. Бизнес в странах СНГ. Статистика [Электронный ресурс] / Бизнес площадка для развития межрегионального сотрудничества. Режим доступа: <http://www.sng.allbusiness.ru/RAStat/RAStatShow.asp?RegAssID=1>

4. Внешняя торговля Российской Федерации. Статистика [Электронный ресурс] / Российский Центр внешней торговли. Режим доступа: <http://rusimpex.ru/>

5. Годин Ю. Россия и СНГ: Геополитические вызовы [Текст] / Ю. Годин // Мировая экономика и международные отношения. 2009. – № 4. – С. 90-94.

6. Ливенцев Н.Н. Международная экономическая интеграция [Текст]: учебное пособие / Н.Н. Ливенцев. – М.: Экономист, 2009. – 654 с.

7. Чернышев. В.В. Россия – в СНГ: экономическое сотрудничество и проблемы интеграции [Текст] / В.В. Чернышев, А.О. Кудряшев. – М. Изд-во Российской таможенной академии, 2009. – 280 с.

8. Щербинии Ю.А. Мировая экономика [Текст]: учебник для студентов ВУЗов / Ю.А. Щербинии. – М.. ЮНИТИ – ДАНА, 2009. – 447 с.

### 3.5. БЕНЧМАРКИНГ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ И УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ МЕДА

#### Введение

Бенчмаркинг является бурно развивающейся областью экономических исследований и практического менеджмента за рубежом. Так, специализированная поисковая машина Scholar Google на англоязычное название этого термина дает около 320 тысяч откликов (расширенный поиск с точной фразой) и только около 900 откликов на русскоязычное название. При этом в первом случае первые научные публикации, посвященные бенчмаркингу, появляются в 80-х годах прошлого столетия, что соответствует времени возникновения этого аналитического инструмента благодаря усилиям корпорации «Хегах»; во втором случае они приурочены к началу 2000 г. Здесь наиболее цитируемым трудом является монография Роберта Кампа «Бенчмаркинг: поиск лучших промышленных практик, ведущих к лучшему исполнению», опубликованная в 1989 г. [1]. На начало марта 2010 г. она цитировалась поисковой машиной Scholar Google 1 312 раз.

Бенчмаркинг является мощным средством, обеспечивающим практическое обучение путем сравнения проводимых политик и результатов в различных отраслях и секторах экономики, среди различных компаний, товаров, услуг и т.д. Он понимается как процесс со-

вершенствования, в котором компания, организация или другая мультиорганизационная система сравнивает свою деятельность с деятельностью лучших аналогов, определяет пути достижения наилучших результатов и применяет собранную информацию для совершенствования своей деятельности [2].

Процесс бенчмаркинга состоит из четырех основных этапов:

1. Сбор информации: определение индикаторов и сбор информации, необходимой для их количественной оценки из официальных источников, а также с помощью анкетирования;

2. Сравнение и осмысление: данные накапливаются в базе данных с регулярной выдачей отчета по бенчмаркинговому индексу. Отчет содержит всесторонние и поддающиеся количественному определению индикаторы исполнения, с указанием сильных и слабых сторон рассматриваемой системы (элемента системы) относительно выбранных аналогов (группы сравнения);

3. Анализ информации: проводится предварительный анализ с целью идентификации ключевых областей, в которых действия по улучшению исполнения должны быть осуществлены;

4. Внедрение (имплементация): конечный этап, состоящий в критическом обзоре результатов и составлении окончательного отчета. Разрабатывается план действий для систематизированного и контролируемого принятия решений [2].

Отметим, что сейчас методология бенчмаркинга используется в различных областях науки и техники, о чем говорят вышеуказанные 320 тысяч откликов, полученных с помощью поисковой машины Scholar Google.

С конца 90-х годов XX века появляются работы в области территориального и регионального бенчмаркинга (*territorial benchmarking* – 25 откликов, *regional benchmarking* – 364 отклика, полученные с помощью вышеуказанной поисковой машины). Первый термин встречается, например, в недавно изданной фундаментальной книге Филиппа Кука и Лучиана Лаззаретти «Креативные города, культурные кластеры и локальное экономическое развитие» (2008 г.) [3]. В этой работе бенчмаркинг рассматривается в качестве аналитического инструмента, приложенного для анализа исполнения и конкурентоспособности в локальных производственных системах. Отметим, что для таких систем в советской экономико-географической литературе

сложился термин - «производственно-территориальные комплексы» (ПТК).

Яркими примерами территориального бенчмаркинга являются инструменты Европейской инновационной политики – Европейское инновационное табло и матрица мер европейской инновационной политики с процедурой идентификации лучшей инновационной практики, запущенные Еврокомиссией в начале XX века в рамках ее Лиссабонской стратегии [4]. Здесь процедура территориального бенчмаркинга используется на уровне стран ЕС и их основных конкурентов – США и Японии. В дальнейшем Еврокомиссией были разработаны процедуры регионального инновационного бенчмаркинга, проводимого на уровне регионов стран ЕС и где ведущую роль играет Региональное инновационное табло [4].

Огромный толчок развитию системы регионального бенчмаркинга на инновационной основе дал запуск Еврокомиссией инициативы по созданию платформы взаимного обучения (Mutual Learning Platform, MLP) в апреле 2005 г.[2]. MLP определяется как механизм интерактивного обучения между региональными властями и заинтересованными общественными и частными организациями в европейских регионах с целью ускорения транснационального и межрегионального сотрудничества в области инновационной и научной политики и помощи регионам в построении экономики, основанной на знаниях. Одним из главных инструментов MLP является региональный бенчмаркинг, который направлен на усиление региональных компетенций и конкурентоспособности конкретного региона в сравнении с другими регионами.

Ниже, в рамках территориального бенчмаркинга, мы будем рассматривать двухсторонние внешнеэкономические связи (ВЭС) отдельной страны с некоторой группой стран. В качестве отдельных стран мы будем рассматривать Россию и Украину, а в качестве группы стран – арабские страны Средиземноморского партнерства с Европейским Союзом (MEDA).

Под бенчмаркингом ВЭС отдельной страны с некоторой группой стран будем понимать формализованную процедуру мониторинга и сравнительного анализа информационных событий в области ВЭС, которые отражают реальные экономические связи.

Регион стран MEDA был всегда стратегически важным для СССР (в советской экономической литературе использовался термин

– «страны Ближнего Востока», который сохранился и до настоящего времени). Россия и Украина построили совместно в странах этого региона огромное количество народнохозяйственных объектов, которые сформировали в этих странах ведущие отрасли промышленности. К сожалению, после распада СССР Россия и Украина не выбрали кооперационную совместную стратегию восстановления ВЭС со странами этого региона, а стали придерживаться конкурентных стратегий, что, естественно, ослабило их возможности по выходу на рынки стран MEDA.

Ниже будет сделана попытка разработки аналитического бенчмаркинг-инструментария, позволяющего проводить мониторинг и сравнительный анализ ВЭС России и Украины со странами MEDA, а также стимулировать со стороны внешнеэкономических ведомств России и Украины их внешнеэкономические связи со странами рассматриваемого региона в избранных приоритетных направлениях (страны, отрасли).

#### 1. Методология бенчмаркинга ВЭС на примере России и стран MEDA

С целью бенчмаркинга ВЭС России со странами MEDA нами использована американская коммерческая база данных «Thomson Gale» по информационным событиям (сообщениям) в области международных связей. Из этой базы данных нами были выбраны все сообщения различных информационных агентств и средств массовой информации, касающиеся ВЭС России со странами MEDA за период с 2002 по 2007 год включительно. Общее количество этих сообщений было распределено по видам ВЭС и странам MEDA в виде матрицы  $(N_{ij})$ , где  $N_{ij}$  – количество информационных сообщений  $i$ -го вида ВЭС для  $j$ -й страны MEDA,  $1 \leq i \leq n = 13$ ,  $1 \leq j \leq m = 8$ .

В ней виды ВЭС и страны расположены в ранжированном порядке, так, как это показано в табл. 1. Доля ненулевых элементов этой матрицы представляет её коэффициент полноты:

$$k = \frac{N_e}{n \cdot m} = \frac{44}{13 \cdot 8} = \frac{44}{104} = 0,423;$$

откуда следует, что данная матрица заполнена на 42,3%.

В качестве целевой функции бенчмаркинга ВЭС России со странами MEPA может выступать заранее заданный коэффициент полноты рассматриваемой матрицы в рамках заранее заданных приоритетных видов ВЭС и стран. Например, если для нас приоритетными являются первые 11 видов ВЭС ( $1 \leq i \leq 11$ ) и все страны MEPA, начиная с Алжира ( $2 \leq j \leq 8$ ), тогда мы можем ставить перед собой задачу такого рода: в течение 6 лет довести коэффициент полноты матрицы информационных событий в области ВЭС России со странами MEPA до уровня

$$k = \frac{N_s}{n \cdot m} = \frac{11 \cdot 7}{13 \cdot 8} = 0,740.$$

Для реализации этой или более общей задачи, когда  $\lim_{t \rightarrow t_0} k_t = 1$ , где  $t_0$  – некоторое значение времени, к которому надо стремиться, необходимо развивать соответствующую договорно-правовую базу двухстороннего внешнеэкономического сотрудничества (ДПБ ДВЭС) России с рассматриваемыми странами. Ранее нами была построена матрица развития ДПБ ДВЭС России с более широкой группировкой стран MENA (Middle East and North Africa) [5]. Выделяя из неё подмножество стран MEPA, придем к следующей матрице (табл. 2).

Таблица 1 - Матрица информационных событий в области ВЭС России со странами MEPA

Виды ВЭС	Си- рия	Ал- жир	Еги- пет	Ли- вия	Ма- рокко	Ли- ван	Иор- да- ния	Ту- нис	Все- го
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Нефтегазовая сфе- ра	19	23	2	7		1	1		53
Военно-торгово- техническая сфера	22	10	2	2	1	8			45
Многосторонние ВЭС	2	2	9	2	8		6		29
Ядерная энергетика	5	1	8	10	1				25
Внешняя торговля	3		15			1	1	1	21
Финансовая сфера	3	3	3	2					11
Космическая сфера		4			1		1		6

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сельское и рыбное хозяйство			2		3				5
Транспортная сфера	1	2							3
Внешняя помощь при чрезвычайных ситуациях		1	1						2
Научно-техническое сотрудничество	2								2
Тепловая энергетика				1					1
Гражданское строительство						1			1
Всего	57	46	42	24	14	11	9	1	204

Совместное рассмотрение обеих матриц (табл. 1, 2) позволяет сделать следующие выводы.

Минимальная активность российско-тунисских отношений (одно информационное сообщение от 19 июля 2007 г. по поставкам российской пшеницы в Тунис и другие страны Северной Африки) связана с устарелой ДПБ ДВЭС между рассматриваемыми странами (табл. 2), из которой видим, что базовый договор о торгово-экономическом сотрудничестве был заключен в 1993 г. и в дальнейшем не обновлялся.

Несколько большая деловая активность наблюдалась с Иорданией, которая значительно ближе расположена к российским черноморским портам, по сравнению с Тунисом, и с которой Россия постоянно ведет политический диалог по урегулированию палестино-израильского конфликта. В 2007 г. с Иорданией было подписано базовое соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций (табл. 2), которое нашло отражение в базе данных «Thomson Gale», а, следовательно, и в нашей матрице (табл. 1). Остальные базовые договоры между двумя странами отсутствуют, за исключением устаревшего соглашения в форме обмена письмами по вопросу о поставках иорданских товаров (1993 г.). В то же время внешнеэкономические связи между этими странами осуществляются на уровне контрактов между

крупными государственными и частными корпорациями, такими, как «Стройтрансгаз», «Оборонпром», «АвтоВАЗ» и др.

Российско-ливанские внешнеэкономические отношения в рассматриваемый период в основном были связаны с активным военно-техническим сотрудничеством. Они касались помощи в восстановлении разрушенной во время израильской военной операции инженерной инфраструктуры Ливана, а также в разминировании её территорий. Соответствующие информационные события в базе данных «Thomson Gale» и табл. 1 относятся к 2006 г. Достаточно хорошо развитая в 90-х годах прошлого века ДНБ ДВЭС России с Ливаном относится к 1995-1998 гг. (табл. 2) и требует обновления.

Два мощных импульса в развитии российско-марокканских внешнеэкономических связей связаны с подписанием Владимиром Путиным и королем Марокко Мохаммедом VI декларации «О стратегическом партнерстве» 15 октября 2002 г. в Москве и ответным визитом президента России Владимира Путина в Марокко в сентябре 2006 г.

Во время первого события было подписано соглашение о сотрудничестве в области морского рыболовства (табл. 2), которое, помимо всего прочего, позволяет нанимать марокканских моряков на российские суда, рамочное соглашение о сотрудничестве между Российской торгово-промышленной палатой и Федерацией марокканских торговых палат, меморандум о сотрудничестве в области мирного использования космического пространства, соглашение о сотрудничестве в области почтовых и электронных коммуникаций, а также информационных технологий, соглашение о безвизовых поездках дипломатов и лиц со служебными паспортами.

Во время второго события обсуждались вопросы постройки первой АЭС на территории Марокко (участник переговоров «Атомстройэкспорт»), поставки российского газа, учитывая трения в алжирско-марокканских отношениях и др.

2006 год ознаменовался подписанием двух межгосударственных соглашений в области культурного и научного сотрудничества, а также туризма (табл. 2).

Таблица 2 – Матрица развития ДПБ ДВЭС России со странами МЕНА на 1 июня 2009 года

Страна	Тип договора о внешнеэкономической деятельности								
	Договор об избежании двойного налогообложения	Договор о поощрении и взаимной защите инвестиций	Договор о торгово-экономическом сотрудничестве	Договор о научно-техническом сотрудничестве	Договор о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах	Договор о сотрудничестве в области туризма	Договор о сотрудничестве в области морского транспорта	Договор о сотрудничестве в области морского рыболовства	Всего типов договоров
Алжир	2006	2006	2006	1999 <sup>9</sup> , 2001 <sup>10</sup>					4
Египет	1997	1997	1992 <sup>11</sup> , 1994 <sup>12</sup>	1995 <sup>13</sup> , 1997		1995, 2008	1997		6
Иордания		2007	1993 <sup>14</sup>			2004			3
Ливан	1997	1997	1995	1997 <sup>15</sup>		1998			5
Ливия			1995 <sup>16</sup> , 2008 <sup>11</sup>						1
Марокко	1997		1994 <sup>17</sup>	2006 <sup>18</sup>		2006		1995, 2002	5
Сирия	2000	2005	1993 <sup>19</sup>	1995 <sup>20</sup>		1998			5
Тунис			1993 <sup>21</sup>	1999 <sup>22</sup>		1998			3
Всего договоров	5	5	8	6		6	1	1	32

### Пояснения

<sup>1)</sup> договор о торговле, экономическом и научно-техническом сотрудничестве

<sup>2)</sup> договор об экономическом и техническом сотрудничестве

<sup>3)</sup> соглашение в форме обмена письмами по вопросу о поставках в 1993 г. иорданских товаров в соответствии с российско-иорданским соглашением от 13 октября 1992 г. об урегулировании задолженности Иорданского Хашимитского Королевства по государственным и коммерческим кредитам, предоставляемым бывшим СССР

<sup>4)</sup> договор о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве

<sup>5)</sup> торговое соглашение

<sup>6)</sup> договор о торговом, экономическом и техническом сотрудничестве

<sup>7)</sup> договор о сотрудничестве в области культуры, науки, образования,

спорта и туризма

<sup>8)</sup> договор о военно-техническом сотрудничестве

<sup>9)</sup> договор о культурном и научном сотрудничестве

<sup>10)</sup> договор о сотрудничестве в области культуры, науки и образования

<sup>11)</sup> договор о торгово-экономических и финансовых отношениях

Следующей страной по активности внешнеэкономических связей, согласно табл. 1, идет Ливия – традиционный партнер бывшего СССР и сегодняшней России, несмотря на слаборазвитость ДПБ ДВЭС между рассматриваемыми странами (табл. 2). Основная доля деловых контактов, как и ожидалось, здесь относится к нефтегазовой сфере и ядерной энергетике.

Главным событием в рассматриваемый период (март 2004 г.) явилось решение проблемы замены отработанного высокообогащенного уранового топлива, поставленного СССР в 1980-1984 гг. для ядерного реактора исследовательского центра «Таджуа», на низкообогащенный уран в рамках американской программы по уменьшению угрозы терроризма с использованием радиоактивных материалов (США выделили 700 тыс. долл. США на операцию по возврату высокообогащенного урана в Россию).

Последовавшее за этим событием снятие санкций с Ливии и готовность ее правительства сотрудничать с иностранными организациями и компаниями сделало эту страну вполне привлекательной для международного бизнеса. В нефтегазовой сфере наибольшую актив-

ность проявляют компании «Татнефть» и «Газпром», которые выиграли ряд тендеров в декабре 2006 г.

Дальнейшей активизации российско-ливийских ВЭС способствовали декабрьские переговоры в 2007 г. по урегулированию ливийского долга России, который на 01.01.2006 г. составил 3,5 млрд. долл. США. Россия подтвердила готовность оказать помощь Ливии в мирном использовании атомной энергии и возобновить стратегическое партнерство с этой страной. 24 декабря 2007 г. Российско-Ливийский деловой совет определил ряд проектов в энергетике, транспорте, строительстве жилья и железных дорог, при этом правительства взяли на себя обязательства подготовить ряд соглашений, в особенности в сфере избежания двойного налогообложения и военно-технической области. Возобновлению стратегического партнерства между двумя странами способствовало получение Ливией статуса непостоянного (non-permanent) члена Совета безопасности ООН 1 января 2008 г. Подписанный вслед за этими событиями в 2008 г. договор о торгово-экономических и финансовых отношениях (табл. 2) даст, естественно, большой импульс как в развитии ДПБ ДВЭС между рассматриваемыми странами, так и установлении фактических деловых связей.

Египет имеет хорошо развитую ДПБ ДВЭС с Россией (табл. 2), что сказывается и в активности деловых связей между ними (табл. 1). В октябре 2002 г. прошли российско-египетские переговоры по расширению взаимной торговли, а также было подписано соглашение в банковской сфере между центральными банками России и Египта. В январе 2003 г. был подписан протокол о бартере российской пшеницы взамен на египетские товары. Он рассматривался экспертами в качестве важного стимулятора торгово-экономической кооперации между двумя странами на период с 2003 по 2007 год посредством компенсационной схемы (offset system). Рынок Египта и других стран Северной Африки стал очень важен для России и Украины после введения пшеничной импортной квоты странами ЕС. В связи с этим Россия стала вторым крупнейшим экспортером зерна в Египет после Франции (1,74 млн тонн) с июля по декабрь 2002 г.

В конце марта 2003 г. в Каире официальные египетские и российские лица обсуждали перспективы торгово-экономической и научно-технической кооперации. Во время переговоров, проведенных в рамках работы комиссии по двухстороннему сотрудничеству, подготовлен меморандум о взаимопонимании в области здравоохранения,

защиты прав интеллектуальной собственности, энергетики и организации международных выставок для продвижения египетских товаров на российский рынок. Стороны проявили интерес к усилению кооперации в металлургической и угольной областях. В начале сентября 2003 г. египетскую столицу посетил министр промышленности, науки и технологий России Илья Клебанов с целью ведения переговоров по расширению сотрудничества в промышленных и высокотехнологических отраслях. Это нашло дальнейшее отражение в подготовке соглашения по использованию атомной энергии в мирных целях (апрель 2005 г.), запуске российского циклотрона в Египетском региональном исследовательском и медицинском центре, намерении установить ускоритель для производства радиофармацевтических препаратов и построить мощный завод по опреснению морской воды на основе ядерного реактора.

В ноябре 2006 г. Россия и Египет подписали протокол о намерениях создать зону свободной торговли и выразили желание продолжить кооперацию в нефтегазовой сфере, увеличении поставок российской машиностроительной продукции и в сфере использования атомной энергии в мирных целях. Активизация российско-египетского сотрудничества в ядерной сфере связана с тем, что Египет после двадцатилетнего перерыва, связанного с Чернобыльской катастрофой, решил возобновить свою ядерную программу. В связи с этим в конце октября – начале ноября 2006 г. в средствах массовой информации прошли сообщения, что Египет ищет гражданские ядерные технологии в Китае и России, и что Россия планирует участие в тендерах по строительству четырех АЭС в Египте.

Эти проблемы обсуждались также на встрече российского Президента Владимира Путина с египетским Президентом Хосни Мубарак 2 ноября 2006 г. в Москве. Кроме того, на этой встрече было отмечено, что завод вблизи Каира начал в 2005 г. выпуск российских автомобилей «Лада», что египетский бизнес вовлечен в совместный проект по производству российского самолета Ту-204, и что 850 тыс. российских туристов посетили курорты Египта в 2005 г. (в 2004 г. – 600 тыс. российских туристов).

В июле 2007 г. Россия оказала помощь Египту в борьбе против птичьего гриппа (37 случаев заболевания людей в Египте, из которых 15 умерли) и предоставила Египту преференции в экспорте цитрусовых и другой растительной продукции после подписания меморанду-

ма о контроле за безопасностью продовольствия (фитосанитарный контроль). Таким образом, можно сделать вывод, что в рассматриваемом периоде внешнеэкономическое сотрудничество между Россией и Египтом осуществлялось в разнообразных технологических и наукоемких отраслях.

Ведущие позиции в табл. 1 по частоте информационных событий, а, следовательно, и внешнеэкономических связей России со странами MEDEA занимают Алжир и Сирия. Наибольшая их доля приходится на нефтегазовую и военно-техническую сферы: для обеих стран она составляет около 72%.

ДНБ ДВЭС России с этими странами (особенно с Алжиром) развиты достаточно хорошо (табл. 2).

В марте 2006 г. прошли сообщения о том, что Россия готова строить железные дороги и развивать железнодорожную инфраструктуру в Алжире, который предложил финансировать эти проекты в объеме 5 млрд. долл. США, а также что Россия в ближайшее время поставит 16 Як-130 тренажеров Алжиру.

В ноябре 2006 г. Россия и Алжир подписали крупный контракт (3,5 млрд. долл. США) на поставку 30 самолетов Mig-29 SMT, а также военных самолетов SU-30 MKI и Як-30. Контракт должен быть выполнен в течение четырех лет.

Очень большое внимание СМИ в 2007 г. уделяли российско-алжирским контактам в газовой сфере в связи с озабоченностью ЕС по поводу создания газового картеля между этими странами. Взамен Россия предложила компании «Sonatrach» участвовать в строительстве терминала по сжижению природного газа в Санкт-Петербурге. В июле этого года было подписано соглашение по аэровоздушному транспорту между рассматриваемыми странами.

Обзор внешнеэкономических связей России с этими странами проведем только за последние два года (2006-2007 гг.).

В 2006 г. информационные сообщения в базе данных «Thomson Gale» по поводу внешнеэкономических контактов России с Сирией практически отсутствовали, в отличие от следующего года. В январе 2007 г. прошли сообщения о поставках противоздушных ракетных систем в Сирию (система «Стрелец», разработанная военным конструкторским бюро в Коломне). В феврале 2007 г. осуществлены первые после распада СССР консигнационные поставки грузового автомобиля «Урал-4320» в Сирию в количестве 221 шт. Они могут рабо-

тать в трудных условиях, включая горные, и используют дизельные двигатели Ярославского моторного завода. Отмечается, что автомобили «Урал-375» с газOLIновыми двигателями, произведенные 25-30 лет назад, до сих пор используются в Сирии.

В конце апреля 2007 г. «Стройтрансгаз» подписал контракт на сумму 390 млн долл. США на строительство газоперерабатывающего завода (gas refinery) около Пальмиры, севернее Дамаска. Эта же российская компания в начале мая 2007 г. подписала контракт на сумму 218 млн долл. США на разработку газовых месторождений в регионе Северного Хомса (Northern Homs). «Стройтрансгаз» имеет сильное присутствие в Сирии, где уже строит завод по переработке газа (gas processing plant) и 324-километровый арабский газопровод от Иорданской границы к газовому хранилищу в Хомсе (Homs).

В середине мая 2007 г. в СМИ прошло сообщение о том, что Сирия приветствует российские инвестиционные проекты по развитию нефтегазовых месторождений на Средиземноморском побережье и строительству дорог. Отмечается, что строительство шоссе от Иордании до Турции через Сирию принесет российским инвесторам около 20 млрд. долл. США дохода.

Рассматриваемый бенчмаркинг может состоять не только в отслеживании процесса заполнения построенной матрицы (табл. 1), но и в отслеживании общего количества информационных сообщений по выделенным приоритетным видам ВЭС и странам.

Анализируя матрицу, показанную в табл. 1, мы видим, что за шестилетний период времени (2002-2007 гг.) наибольшее количество информационных сообщений, а, следовательно, и деловых контактов, наблюдалось в нефтегазовой сфере общих интересов России и Алжира ( $N_{12}=23$ ).

Допустим, мы хотим, чтобы темп взаимодействия с Алжиром в нефтегазовой сфере оставался на том же уровне в течение следующих 6 лет. Поэтому, принимая 2007 г. за ноль, будем полагать  $t_0=6$  лет.

Далее мы хотим, чтобы с таким же темпом происходили деловые контакты в нефтегазовой сфере с Сирией и Ливией. Следовательно, при  $t_0 \rightarrow 6$  лет мы должны стремиться к  $N_{12}=46$ ,  $N_{14}=19+23=42$ ,  $N_{17}=7+23=30$ .

Допустим, что в военно-технической сфере мы хотим в следующие 6 лет развивать деловые контакты с Алжиром и Ливаном в

таким же темпе, как это имело место с Сирией в первые 6 лет. тогда  $N_{32}=10+22=32$ ,  $N_{24}=44$ ,  $N_{26}=8+22=30$ .

В области ядерной энергетики мы хотим в следующие 6 лет иметь деловые контакты с Сирией и Египтом на уровне российско-либийских отношений в первые 6 лет ( $N_{47}=10$ ), тогда  $N_{44}=5+10=15$ ,  $N_{45}=8+10=18$ . Деловые контакты по всем остальным приоритетным позициям ( $1 \leq i \leq 11$ ,  $2 \leq j \leq 8$ ) рассматриваемой матрицы в течение следующих 6 лет мы хотим иметь на среднем уровне 10 информационных событий. Тогда наряду с первой целевой функцией бенчмаркинга ВЭС России со странами MEDA

$$\lim_{t \rightarrow 6} K_x = \frac{N_x}{n \cdot m} = \frac{77}{104} = 0,740,$$

введем вторую целевую функцию

$$\lim_{t \rightarrow 6} \sum_{i=1}^{11} \sum_{j=2}^8 N_{ij} = N_{12} + N_{14} + N_{15} + N_{22} + N_{23} + N_{26} + N_{44} + N_{45} + N_{47} + 10(13 \cdot 8 - 9) = \\ = 46 + 42 + 30 + 32 + 44 + 30 + 15 + 18 + 10 + 10 \cdot 95 = 1217$$

Таким образом, ставятся две цели. Довести через 6 лет коэффициент полноты матрицы с 0,423 до 0,740, а общее количество деловых контактов с 203 (табл. 1) до 1217, то есть увеличить их в 6 раз. Здесь управленческая функция внешнеэкономического бенчмаркинга состоит в стимулировании со стороны соответствующих ведомств внешнеэкономических связей России в избранных приоритетных направлениях (отрасли и страны), как на межгосударственном уровне (развитие ДПБ ДВЭС), так и на уровне организаций и предприятий.

Возвращаясь к анализу табл. 1, следует выделить группы стран по степени активности ВЭС с Россией (табл. 3).

Таблица 3 – Группы стран MEDA по степени активности ВЭС с Россией

Степень активности	Страны
Высокая	Сирия, Алжир, Египет
Средняя	Ливия
Низкая	Марокко, Ливан, Иордания
Очень низкая	Тунис

Высокая степень активности этих связей с Сирией и Алжиром связана на 30% (для Сирии) и 50% (для Алжира) с активностью «Газпрома», «Стройтрансгаза» и «Роснефти», а с Египтом – на 55% с активностью в области внешней торговли и ядерной энергетики.

Львиная доля деловых контактов России с Ливией происходит в области ядерной энергетики (42%), а с Ливаном – в области военно-торгово-технического сотрудничества (57%). Для деловых контактов России с Марокко и Иорданией характерны многосторонние ВЭС.

Аналогичным образом можно выделить группы видов ВЭС России со странами MEDA по степени их активности (табл. 4).

Таблица 4 – Группы видов ВЭС России со странами MEDA по степени их активности

Степень активности	Виды ВЭС
Высокая	Нефтегазовая сфера, военно-торгово-техническая сфера
Средняя	Многосторонние ВЭС, ядерная энергетика, внешняя торговля
Низкая	Финансовая сфера, космическая сфера, сельское и рыбное хозяйство
Очень низкая	Транспортная сфера, внешняя помощь при чрезвычайных ситуациях, научно-техническое сотрудничество, тепловая энергетика, гражданское строительство

Высокая степень активности в нефтегазовой сфере обусловлена, как отмечено выше, большой активностью «Газпрома», «Стройтрансгаза» и «Роснефти» в Алжире и Сирии. На эти две страны приходится 79% от всех ВЭС в этой сфере. Львиная доля военно-торгово-технических контактов приходится на Сирию, Алжир и Ливан (89%).

Многосторонние ВЭС активно развивают Египет, Марокко и Иордания (79%). Практически все контакты в области ядерной энергетики приходятся на Ливию, Египет и Сирию (92%). Около 71%

чисто внешнеторговых контактов России приходится на Египет, при этом следует отметить, что такие контакты составляют также основу многосторонних ВЭС.

Остальные виды ВЭС имеют низкую и очень низкую степень активности (табл. 4). В обоих случаях (табл. 3,4) степени активности ВЭС выделялись на основе визуальной кластеризации ранжированных по суммарному количеству ВЭС стран MEDA и видов ВЭС.

## 2. Бенчмаркинг ВЭС Украины со странами MEDA

Для сравнения с матрицей, представленной в табл. 1, нами построена аналогичная матрица информационных событий в области ВЭС Украины со странами MEDA за такой же период времени (табл. 5). Как видим, интенсивность этих ВЭС приблизительно в три раза ниже, чем у России. В первую тройку видов ВЭС для обеих стран вошли нефтегазовая сфера и многосторонние ВЭС. Из сравнения обеих таблиц следует, что Украина пока не может конкурировать с Россией в военно-торгово-технической сфере рассматриваемого региона. Отметим, что для Украины нами детализированы ВЭС в транспортных секторах, но при этом трубопроводный транспорт в обоих случаях учтен в нефтегазовой сфере.

В первую тройку стран по ВЭС с Россией и Украиной вошли Сирия и Египет, но Алжир, который занимал второе место в табл. 1, занял последнее место в табл. 5.

Содержательный мониторинг информационных сообщений показывает, что в Ливии активно работает НАК «Нафтогаз-Украина», которая добилась в 2004 г. получения в концессию четырех нефтегазовых месторождений (прогнозируемые запасы нефти – 110 млн т., природного газа – 30 млрд. куб. м, площадь – 200 тыс. кв. м, инвестиции украинского партнера – 57, 5 млн долл. США в поисковые работы) в результате компенсационного соглашения с Национальной нефтяной компанией (NOC) Ливии, контролирующей около половины нефтяной промышленности страны. Известно, что Ливия является единственной страной MEDA, в которой отсутствует сеть железных дорог. В этой связи в октябре 2003 г. была достигнута договоренность о том, что Украина готова построить железную дорогу от побережья Средиземного моря вглубь Африки длиной 992 км и стоимостью 2 млрд. долл. США. При этом, как отметил министр транспорта Украины Георгий Кирия, эта стоимость в 2-4 раза меньше, чем та, ко-

тору предлагают британские и китайские фирмы. Также были обсуждены вопросы строительства железной дороги из Туниса вдоль побережья Средиземного моря в Ливию длиной 634 км и стоимостью 1,6 млрд. долл. США и третьего кольца шоссе вокруг Триполи (200 млрд. долл. США).

Ливия также заинтересована в закупках украинских самолетов и морских судов, а в дальнейшем и в создании собственных отраслей самолето- и судостроения. В феврале 2006 г. ливийская сторона проявила интерес к инвестициям в гостиничный комплекс Украины (Южный берег Крыма).

НАК «Нафтогаз-Украина» также активно работает в Сирии, стремясь получить выгодные контракты на разработку новых нефтяных месторождений, строительство и восстановление трубопроводных систем. Помимо этого, Сирия очень заинтересована в модернизации своей транспортной инфраструктуры (железные дороги, морские порты и др.). В марте 2004 г. во время встречи в Дамаске с Президентом Украинского Союза промышленников и предпринимателей Анатолием Кинком были рассмотрены возможности участия украинских компаний в строительстве цементного завода, фабрики по производству минеральных удобрений, поставках самолетов Ан-140, железнодорожных вагонов и рельсов, а также в проекте перевода сирийского автомобильного транспорта с дизельного топлива на газ.

В июне 2007 г. в СМИ прошло сообщение о том, что Украина и Сирия заинтересованы в сотрудничестве в областях исследования космоса и использования солнечной энергии. Эти вопросы обсуждались на сессии межправительственной комиссии двух стран по торговле и экономико-технологическому сотрудничеству.

Большим успехом украинской стороны является победа НАК «Нафтогаз-Украины» в декабре 2006 г. на открытом международном тендере по поиску и разработке нефтегазовых месторождений в Западной пустыне Египта (Alam El Shawish East). 13 декабря 2006 г. было подписано концессионное соглашение сроком на 27 лет с египетской General Petroleum Corporation, согласно которому украинская сторона должна инвестировать 30 млн долл. США. Срок окупаемости инвестиций – 5,5 лет, период исследований месторождений – 3 года, площадь нефтегазовых полей – 974 кв. км, возобновляемые нефтяные ресурсы – 73,5 млн т. Доля НАК «Нафтогаз-Украины» - от 15% до 19% продукции в зависимости от объема производства.

Таблица 5 – Матрица информационных событий в области ВЭС Украины со странами MEPA

Виды ВЭС	Ливия	Сирия	Египет	Иордания	Ливан	Марокко	Алжир	Всего
Многосторонние ВЭС	12	6	3	1	2	2	1	27
Нефтегазовая сфера	6	5	5		2			18
Самолетостроение	6	1						7
Космическая сфера		1	3					4
Строительство транспортной инфраструктуры (дороги, мосты, порты)	1			2				3
Транспортная сфера в целом		2						2
Высокотехнологическая сфера			1	1				2
Гражданское строительство	1							1
Судостроение	1							1
Автомобилестроение							1	1
Энергетический сектор			1					1
Военно-торгово-техническая сфера					1			1
Рациональное природопользование и охрана окружающей среды						1		1
Всего	27	15	13	4	5	3	2	69

Помимо активного сотрудничества в нефтегазовой сфере, рассматриваемые страны достаточно тесно работают и в космической области (табл. 5). Так, в мае 2002 г. в СМИ прошло сообщение о договоренности между Украиной и Египтом о совместном создании

космического спутника для поиска полезных ископаемых, а 13 марта 2007 г. агентство «Интерфакс-Украина» сообщило, что 27 марта 2007 г. запланирован запуск с космодрома Байконур ракетоносителя «Днепр» со спутниками, сделанными в Египте (EgyptSat-1), Саудовской Аравии, Италии, США и России. В качестве справки отметим, что Государственное проектное бюро «Южное» (Днепропетровск) в 2001 г. выиграло международный тендер, проведенный египетским правительством, на создание первого египетского сенсорного спутника EgyptSat-1.

25 апреля 2007 г. это же агентство сообщило, что обе стороны обсудили возможности создания еще двух сенсорных спутников (EgyptSat-2, EgyptSat-3). Заместитель главного конструктора Государственного проектного бюро «Южное» Александр Дегтярев отметил, что успешный запуск первого украинско-египетского спутника EgyptSat-1 с космодрома Байконур 17 апреля 2007 г. открывает новые перспективы для космического сотрудничества между двумя странами.

На январском форуме в Давосе 2007 г. премьер-министр Украины Виктор Янукович сообщил прессе, что после победы на декабрьском тендере в Египте НАК «Нафтогаз-Украины» уже приступил к поисковым работам и что существуют большие перспективы сотрудничества с Египтом по развитию транспортного коридора через Израиль, Палестину и Турцию к Европейскому Союзу.

Остальные страны MEDA представлены в табл. 5 небольшим количеством информационных событий. Ливан заинтересован в строительстве с Украиной 33-километрового трубопровода для транспортировки сирийского природного газа на электростанцию Беддави, что поможет правительству страны сократить на 25% свои энергетические расходы (сообщения СМИ в феврале-марте 2003 г.), а также в гуманитарной акции Украины по разминированию территорий на юге Ливана (весна 2002 г.).

Иордания заинтересована, чтобы Украина приняла участие в развитии транспортной инфраструктуры в пределах СЭЗ «Акаба» (строительство 20-километровой железнодорожной ветки и др.) и сектора высоких технологий, включая компьютерный (сообщения СМИ в 2005-2007 гг.).

Мароккано-украинские ВЭС, вошедшие в мониторинг СМИ компании «Thomson Gale», относились к 2007 г. Они связаны с подписанием соглашения о создании межправительственной комиссии

по торговле и экономическому сотрудничеству, которая должна содействовать заключению двухсторонних договоров о взаимном поощрении и защите инвестиций, избежании двойного налогообложения, стимулировании взаимовыгодного сотрудничества в производстве фосфатных удобрений, строительстве большого морского порта в Марокко, рыболовстве и экспорте цитрусовых в Украину. Также в 2007 г. был возобновлен двухсторонний диалог в области охраны окружающей среды, геологических изысканий и водоснабжения.

Что касается Алжира, то СМИ освещали предстоящий декабрьский (2002 г.) визит министра иностранных дел Украины Анатолия Зленко в эту страну, в результате которого планировалось подписать соглашение об избежании двойного налогообложения, открыть промышленную выставку Алжир - Украина-2002 и создать крупный алжиро-украинский бизнес-форум. За рассматриваемый период СМИ отметили интерес обеих сторон к развитию автомобилестроения в Алжире (единственное информационное сообщение среди всех стран MEDA) (табл. 5).

#### Заключение

В статье разработан аналитический бенчмаркингвый инструментарий для мониторинга и сравнительного анализа ВЭС отдельной страны с некоторой группой стран на примере ВЭС России и Украины со странами MEDA. Он состоит из следующих формализованных процедур:

– мониторинг информационных событий по ВЭС отдельной страны с некоторой группой стран в базе данных «Thomson Gale» на некотором промежутке времени, построение матрицы этих событий, распределенных по странам и видам ВЭС, и вычисление коэффициента полноты этой матрицы;

– введение двух целевых функций бенчмаркинга ВЭС отдельной страны с некоторой группой стран (для коэффициента полноты матрицы информационных событий и общего количества информационных событий в виде суммы элементов этой матрицы);

– построение матрицы развития ДПБ ДВЭС отдельной страны с некоторой группой стран и сравнительный анализ обеих матриц;

– введение классификаций групп стран и видов ВЭС по степени активности ВЭС.

Анализ табл. 1 и 5 показывает, что интенсивность ВЭС Украины со странами MEDA приблизительно в три раза ниже, чем у России. В первую тройку видов ВЭС для обеих стран вошли нефтегазовая сфера и многосторонние ВЭС. Из сравнения обеих таблиц следует, что Украина пока не может конкурировать с Россией в военно-торгово-технической сфере рассматриваемого региона. В первую тройку стран по ВЭС с Россией и Украиной вошли Сирия и Египет, но Алжир, который занимал второе место в табл. 1, занял последнее место в табл. 5.

Бенчмаркинг ВЭС России и Украины со странами MEDA (табл. 1, 5) обращает внимание на практическое отсутствие деловых контактов с наиболее развитой в технологическом отношении страной MEDA – Тунисом. На это необходимо обратить внимание внешнеэкономических ведомств обеих стран.

Отметим, что в общем случае бенчмаркинг ВЭС произвольной страны с какой-либо группой стран, состоящий из построения и сравнительного анализа матриц информационных событий и развития ДПБ ДВЭС, может быть добавлен сопряженным анализом временных рядов взаимной торговли товарами и услугами между рассматриваемыми странами, которые могут строиться на основе баз данных Международного торгового центра ВТО (Женева, [www.intracen.org](http://www.intracen.org)).

#### *Литература:*

1. Robert C. Camp. Benchmarking: the search for industry best practices that lead to superior performance.- Wisconsin: ASQC/ Quality Resources. 1989. – 299 p.
2. The Mutual Learning Platform Initiative // CORDIS focus. Research Policy Supplement, 2006. - № 1 (September). P. 4-17.
3. Philip Cooke, Luciana Lazzaretti. Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development- Edward Elgar Publishing, 2008. - 367 p.
4. Московкин В.М. Европейская инновационная политика: адаптация к условиям стран СНГ // Проблемы теории и практики управления - 2009 - № 10 - С.24-33.
5. Московкин В.М., Ситникова А.В. Система внешнеэкономического бенчмаркинга на примере внешнеэкономических отношений России, Украины и Белоруссии со странами Среднего Востока и Северной Африки // Исследовано в России : электрон. многопредм. науч. журн. : Моск. физ.-техн. ин-т – 2008. - Т. 11. – С. 153 – 172.

### 3.6. СТАНОВЛЕНИЕ УЧЕНИЯ О МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ В ПРАВОВОЙ ДОКТРИНЕ РОССИИ ДОРЕВОЛЮЦИОННОГО ПЕРИОДА

В современных условиях активно развивающихся международных экономических отношений, интернационализации мирового хозяйства, постоянно растущей миграции населения, приобретающей сегодня глобальный характер, разрешение проблем правового регулирования трансграничных частноправовых отношений приобретает первостепенное значение. Стоит отметить тот момент, что в дореволюционный период проблемы международного права и дипломатии были неразрывно связаны с проблемами политической экономии. Профессор политической экономии Харьковского университета Тихон Федорович Степанов (1795 – 1847), читавший лекции по общенародному праву, указывал, что «Политическая экономия и политика... сосредотачивают свои действия в третьей науке, – это есть дипломатия» [11, 41]. При этом под дипломатией он понимал «вообще условное народное право... ибо условное право, как право, должно существовать для всех народов» [11, 42]. Тем самым, Т.Ф. Степанов в состав международного права включал и политическую экономию. Соответственно, проблемы международного права, международного частного права и коллизионного права рассматривались в тесной связи с развитием экономики. В данном контексте особенно актуальным является обращение к истории становления и развития отечественной доктрины международного частного права дореволюционного периода, которая на современном этапе остается практически не изученной.

Местом зарождения отечественной науки международного частного права традиционно называют Казанский университет, связывая данный факт с трудами Д.И. Мейера и Н.П. Иванова [2, 429]. Однако исследования в данной области начались гораздо раньше. По проекту И.С. Орлая 1803 г. «О вызове в Россию иноземных ученых людей из славянского племени, а наипаче из карпато-россов, получивших звание профессоров в Австрии и способных преподавать на русском языке» для преподавания в российских учебных заведениях были приглашены ученые, среди которых был и преподаватель Высшего училища правоведения Григорий Иванович Терланч. В 1810 го-

ду Г.И. Терлаич выпустил в свет работу «Краткое руководство к систематическому познанию гражданского частного права России», где предложил собственную систематику российского права, разделив его на: собственное (*jus proprium*) и чужое, принятое в суде (*jus peregrinum*) [12, с. 28]. Система права народов, представленная Г.И. Терлаичем, также была весьма оригинальной. Так, ученый предлагал выделять: право народов естественное – всеобщее, право народов положительное, право народов Европы и российское право народов. Отдельно он рассматривал право космополитическое. Учитывая, что им выделялось всеобщее естественное и положительное право народов, то право космополитическое абсолютно не соотносилось с правом народов. Термин «космополитическое право» употреблялся в соотношении с всемирногражданским правом, которое впоследствии стали также именовать международным частным правом. Небезинтересным было также выделение ученым частного права гражданского, касающегося всех подданных Российской Империи, иностранцев или иностранцев, живущих в России.

Основным правилом Г.И. Терлаич счел положение о том, что «Право лиц есть совокупность тех законных условий, на которых российский гражданин, или гражданка, может приобрести состояние другого лица...» [12, с. 16]. Отсюда явно следует, что основные российские законы имели прямое действие исключительно на граждан России, не воздействуя на иностранцев, которым посвящался отдельный раздел «Права и обязанности иногородных, и иностранных гостей». К основным правам «гостей» относилось дозволение свободно отправлять свое богослужение и при условии большого количества в городе иностранцев (не менее 500 семей), участвовать в формировании Магистрата, а также судиться в России на своем языке [12, с. 134]. Существенно ограничивались в гражданских правах иностранные купцы, которые не вступили в подданство России. Г.И. Терлаич писал: «Права торгового иностранного купца в России суть: права гостя, или купца заезжего» [12, с. 142]. Иностранные купцы не европейцы, не относились к категории гостя и облагались особыми тарифами.

Таким образом, согласно выводам Г.И. Терлаича на территории России применялось в основном российское право, и лишь в исключительных случаях иностранное, чужое право. Но, так как в судах иностранцам разрешалось судиться на своем родном языке, и суды в городах, где было большое присутствие иностранных граждан, час-

тично состояли из них, можно предположить, что чужое законодательство активно применялось на территории Российской Империи. Исходя из деления права на отечественное право, право народов и космополитическое право, можно также сделать вывод, что Г.И. Терлаич был не склонен отрицать наличие обособленного космополитического (всемирногражданского) права, которое входило в систему международного права. К 1810 году термин «международное частное право», равно как «коллизийное право», еще не употреблялся, а идея Канта о всемирногражданском праве существовала и активно развивалась. При этом, будучи профессором, получившим образование в Европе, Г.И. Терлаич не мог не знать о теории статутов, обладающей большой популярностью на западе. Однако он отдал предпочтение идее всеобщности, поддерживая учение Канта о *jus cosmopolitanum*, отвергая тем самым теорию *collision statutorum*. Следуя этим выводам можно предположить, что Г.И. Терлаич выделял наднациональную область частного права равновеликую праву народов.

Несмотря на популярность учения Канта о всемирногражданском праве, Константин Алексеевич Неволин (1806 – 1855) выявил существенные противоречия в этой идеалистической теории. В своем знаменитом сочинении первой половины XIX века «Энциклопедии законоведения» он активно критиковал представления Канта и Фихте о правах «простых граждан мира». К.А. Неволин раскрыл систему публичного права согласно позиции Канта, который предлагал включать в него государственное право, право народов и всеобщегражданское право (*jus cosmopolitanum*) [9, с. 523]. Предметом космополитического права были определены всеобщие законы для соблюдения всеми народами во взаимных отношениях [9, с. 548]. Кроме того, К.А. Неволиным было отмечено желание Канта рассматривать всю всеобщую историю с позиции космополитических взглядов, указывая на развитие торговли в качестве основного критерия формирования международных частных отношений [9, с. 551-552]. Однако, в целом разделяя взгляды немецкого мыслителя, К.А. Неволин усмотрел, что предлагаемая система несогласована. Отдавая предпочтение принципу территориальности, ученый не поддержал создание единых правил, которые распространялись бы на любого гражданина, участвующего в отношениях, осложненных иностранным элементом. Это было одно из первых замечаний в отечественной науке о наличии

проблемы столкновения интересов и норм, регулирующих частные отношения.

После работ Г.И. Терлаича и К.А. Неволлина вопрос о космополитическом праве и столкновениях право порядков в отечественной правовой доктрине долгое время не поднимался. Согласно замечаниям В.Э. Грабаря, первенство в открытии проблемы конфликтного права принадлежало двум магистрантам Петербургского университета: Благовещенскому (О действии государственных и гражданских законов в международном праве) и Бобровскому (О действии законов гражданских и уголовных одного государства в другом), которые защитились в 1850 году [2, с. 597]. Но, в связи с тем, что эти ранние работы остались в рукописи, их влияние на развитие учения о международном частном праве было незначительным.

Одной из существенных работ в данной сфере в исследуемый период можно считать труд Ивана Ефимовича Андреевского (1831 – 1891), профессора Петербургского университета, вышедшего в свет в 1854 году. Рассматривая вопросы правового положения иностранцев в России, он коснулся и проблемы правового регулирования трансграничных отношений. Несмотря на то, что его работа была исторического характера, И.Е. Андреевский, будучи энциклопедистом права, раскрыл практически все теоретические аспекты данной проблемы.

Относительно современного ему времени ученый предлагал делить права иностранцев на частные и публичные [1, с. 1]. Кроме того, автор постарался вывести единое понятие «иностранец», которое, по его мнению, указывает на лиц, составляющих «особый класс народонаселения» [1, с. 6]. Он утверждал, что «только иностранцы в этом значении, т.е. живущие в каком либо государстве, с соизволения верховной власти последнего, и пользующиеся или общими для всех иностранцев правами, или правами от верховной власти того государства какому-либо отдельному классу их предоставленными» [1, с. 7] подпадают под регулирование отечественными нормами.

Выделив рассматриваемую группу иностранцев, ученый выяснил, что такого рода иностранным подданным можно было свободно заниматься торговлей, разного рода промыслами, а также иметь право владения домами в городах и землей, владеть движимыми вещами, а также рядом процессуальных прав [1, с. 37]. Тем самым, И.Е. Андреевский доказывал, что еще в допетровской Руси иностранные подданные пользовались достаточно широким кругом гражданских прав.

Таким образом, И.Е. Андреевский, хотя и в историко-теоретическом плане, но ранее Д.И. Мейера исследовал проблемы гражданско-правового положения иностранцев в России. Его исследование в свою очередь породило множество вопросов о применении действующего российского гражданского законодательства к данной категории субъектов. Несмотря на критику [14], данная работа стала основой для многих последующих научных изысканий, касающихся прав иностранцев в России.

Нельзя отрицать того, что в становление российской науки коллизионного права наиболее ценный вклад внес Дмитрий Иванович Мейер (1819 – 1857). Работая над лекциями по гражданскому праву и сочинением «Юридические исследования относительно торгового быта Одессы», Д.И. Мейер достаточно подробно рассмотрел действие частных законов по месту и кругу лиц. Им была подробно разобрана структура коллизионных норм, описаны правила применения коллизионных привязок. Ученый старался привязать теорию о коллизионном праве к положениям российского гражданского законодательства, что было им вполне успешно реализовано.

В своих чтениях по гражданскому праву Д.И. Мейер указывал на трудности применения закона вследствие постоянного перемещения лиц, а соответственно, и сложность действия определенных норм [8, с. 56]. Для разрешения конфликтов, возникающих между законами разных местностей, Д.И. Мейер предлагал применять теорию трех статутов, соответствующих местам, имеющим юридическое значение, выделяя: личный статут (*statuta personalia*), реальный статут (*statuta realia*) и смешанный статут (*statuta mixta*).

Им было определено два исключения из правила *lex domicilii*, которые допускали русские законы. При определении второго исключения ученый сделал замечание: «ни одно европейское законодательство не признает рабства... крепостной человек за границей не считается крепостным» [8, с. 57]. Эта оговорка впоследствии способствовала укреплению мысли о том, что Д.И. Мейер категорически не поддерживал монархию и крепостное право [13, с. 95], однако в своих лекциях по правоведению Д.И. Мейер полностью оправдывал естественную природу рабства, раскрывая права и обязанности господ и рабов [7, с. 12-13]. При этом стоит отметить, что данная оговорка показывает уровень развития правовой мысли середины XIX века, а также позволяет выявить степень влияния зарубежной юридической

доктрины на отечественную правовую науку дореволюционного периода. Рассматривая действие правила *locus regit actum*, Д.И. Мейер впервые в отечественной доктрине поднял вопрос о публичном порядке, затрагивая одну из существенных проблем международного частного права, не решенную до сих пор. Ученый определил презумпцию законности юридического отношения, но презумпцию, имеющую исключения, в частности, при указании закона и в сложном применении *statuta mixta*.

Продолжая исследовать проблемы коллизионного регулирования трансграничных отношений в своей работе по торговому праву, Д.И. Мейер отмечал, что «торговое сословие представляет смесь людей различных наций, различного образования и с различными юридическими воззрениями» [13, с. 90]. Учитывая данные особенности, подробнее всего ученый проанализировал положения комиссионной сделки при осуществлении торговли, изучил движение переводных векселей во внешней торговле, рассмотрел морское страхование и фрахт судов, а также исследовал конкретные коллизии в области внешней торговли [15, с. 5-12]. Кроме того, им были основательно изучены способы применения обычаев торгового оборота при разрешении вопросов с иностранными купцами [15, с. 14-15]. Многие из того, что было исследовано ученым, послужило развитию науки международного частного права, становлению его отдельных институтов.

Бесспорно, первенство в открытии России международного частного права как самостоятельной отрасли науки принадлежит Н.П. Иванову, однако в 1860 году Николай Спиридонович Де Галет (? – 1865) рассматривая совокупность гражданских и уголовных прав граждан в международном праве отмечал, что в случае судопроизводства над иностранным гражданином, он должен подчиняться закону национальности или «сложным законам, к которым принадлежит его дело» [3, с. 48]. Данный сложный закон Н.С. Де Галет назвал «право международное частное». Тем самым, еще до Н.П. Иванова в отечественной правовой доктрине поднимался вопрос о сущности и значении международного частного права.

Н.С. Де Галет отдавал предпочтение правилу территориальности, однако наличие возможности применять нормы международного частного права объяснял существованием международной взаимной вежливости. Н.С. Де Галет раскрыл коллизионное регулирование в основном с процессуальной точки зрения, отмечая тот факт, что «эти

уступки во многом обеспечили судопроизводство и сладили многие недоумения, по части юридической» [3, с. 49]. В круг вопросов закона о международном частном праве он включал отношения по банкротству, наследству, семейные и действительности совершенных актов. Тем самым, Н.С. Де Галет предвосхитил систематику международного частного права Н.П. Иванова.

На краткое руководство по международному праву Н.С. Де Галета последовала разгромная рецензия профессора Харьковского университета Дмитрия Ивановича Каченовского (1827 – 1872), где Н.С. Де Галет был обвинен в компиляции [6]. Однако, несмотря на жесткую критику, Д.И. Каченовский заинтересовался вопросом существования международного частного права. В том же 1863 году он высказал собственную позицию по данной проблеме в своем курсе международного права.

Д.И. Каченовский был ярким сторонником кодификации международного права и придерживался в своих научных исканиях практического направления английской школы. Целью международного права он видел обеспечение всемирного порядка, в том числе международного гражданского оборота [5, с. 19]. При рассмотрении понятия международного права, следуя исканиям западных публицистов, Д.И. Каченовский указывал, что многие авторы предпочитают делить международное право по субъектам на публичное и частное, отмечая, что международное частное право «касается всемирно-гражданского оборота, т.е. юридических отношений между подданными разных государств. Кант называет эту последнюю часть международного права всемирно-гражданским или космополитическим правом» [5, с. 20-21]. Подобное деление международного права Д.И. Каченовский не признал по причине затрагивания в данном вопросе ограничения верховной власти государства [5, с. 21]. Ученый отметил, что при «схождении гражданских законов действующих в Европе» разрешения частных конфликтов на международном уровне «можно достигнуть без особых жертв», приняв всемирно-гражданское уложение [5, с. 39].

Таким образом, Д.И. Каченовский, отрицая международное частное право, признал наличие проблемы коллизионного регулирования частных отношений международного характера. Само коллизионное право было определено им как область публично-правовых отношений, затрагивающих вопросы государственного суверенитета. Единственным выходом в решении спорного вопроса он видел коди-

фикацию норм международного права, на основании которой советовал объединиться для совместной работы ученым разных государств. Подняв проблему дуализма международного права, Д.И. Каченовский предопределил международный характер международного частного права, который до начала XX века будут стараться опровергнуть многие исследователи проблем коллизионного регулирования. Именно Д.И. Каченовским впервые в отечественном международном праве была озвучена проблема неизбежности глобализации, которая повлечет за собой создание единой (всемирной) системы права.

В 1865 году Николаем Павловичем Ивановым (1839–1903) была защищена диссертация «Основания частной международной юрисдикции», которая положила начало исследованию международного частного права как самостоятельной правовой отрасли. Впервые в России был представлен критический обзор наиболее известных на тот момент западных теорий о коллизионном праве. Рассматривая столкновения местных прав, он сделал вывод, что такой конфликт невозможен в пределах территории одного государства [4, с. 136–138]. Такой простоты в применении законов при столкновении прав разных государств ученый не выявил, вследствие затрагивания вопросов суверенитета и взаимного уважения. Тем самым, по мнению Н.П. Иванова, коллизии имеют исключительно международный характер. Н.П. Иванов раскрыл сущность международного частного права, указав, что оно «определяет юридические отношения между частными лицами, принадлежащими различным государствам или же возникшие за границей» [4, с. 141]. При этом он противопоставлял международное частное право международному публичному праву, рассматривая их в единой системе международного права.

Теория международной частной юрисдикции Н.П. Иванова строится на двух основаниях – суверенитете и взаимности [4, с. 152]. основополагающей идеей он считал государственную независимость, и всё его исследование подчинено этому принципу. Отдавая предпочтение теории Савиньи, Н.П. Иванов постарался сформулировать основные коллизионные формулы. В результате им был предложен ряд коллизионных норм, которые, по его мнению, могут разрешить любой частный международный спор. Несмотря на это, Н.П. Иванов считал, что вскоре, благодаря международным договорам, «образуется даже единое частное гражданское право Европы» [4, с. 187–188]. Помимо прочего, научной заслугой ученого является также и то, что

он впервые применил термин «международное гражданское право» как синоним «международному частному праву», определив эти категории как равнозначные.

Таким образом, несмотря на раскрытие основ международного частного права через совокупность коллизионных норм, Н.П. Иванов пришел к выводу, что оно, так или иначе, стремится к материальному выражению в виде единого международного документа. Тем самым, идеи Г.И. Терлаича и Д.И. Каченовского нашли свое отражение в работе, которая непосредственно была посвящена вопросам международного частного права.

Отношения современников Н.П. Иванова к его сочинению были неоднозначны. Признание его заслуг произошло гораздо позже. В начале XX столетия барон Б.Э. Нольде написал: «Иванов первый в русской литературе ясно и подробно изложил саму постановку вопроса о конфликтах. Формулы его ясны и точны... Он показывает, где русской коллизионной доктрине и практике надо учиться...» [10, с. 11-15]. В свою очередь В. Э. Грабарь заметил, что «это была первая работа на русском языке по данному предмету, положившая начало развитию русской науки международного частного права» [2, с. 430].

Таким образом, рассмотрев позиции ученых, представляющих различные направления правоведения, можно определить, под влиянием каких воззрений сформировалась идея о коллизионном праве, как зародилось понятие международного частного права в отечественной юриспруденции. Можно четко проследить, что именно идея об объединении всех народов привела к зарождению отечественного учения о международном частном праве, которое на заре своего становления базировалось на идее всемирного государства, нуждающегося во всемирногражданском праве.

Исходя из вышесказанного, можно достаточно четко определить период становления учения о международном частном праве в отечественной юриспруденции с 1810 года по 1865 год. На данном этапе была озвучена проблема определения правового статуса иностранцев в России, дано понятие иностранца, которое одинаково подходит и международному, и государственному, и гражданскому праву. В этот же период в теории международного права была поднята проблема дуализма международного права, получила свое обоснование идея Канта о всемирногражданском праве, проговаривался вопрос о применении правил о публичном порядке. Итогом можно считать работу

Н.П. Иванова, где было дано понятие международного частного права (исключительно с позиции коллизионного права), которое практически не изменилось вплоть до начала XX века.

Данная статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 11-33-00365а2.

#### *Литература:*

1. Андреевский, И. Е. О правах иностранцев в России. До вступления Иоанна III Васильевича на престол Великого Княжества Московского [Текст] / И.Е. Андреевский. - С. - Петербург, 1854. - 142 с.
2. Грабарь, В.Э. Материалы к истории литературы международного права в России (1647-1917) [Текст] / Под ред. У. Батлер. - М., 2005. - 888 с.
3. Де Галет, Н.С. Международное право [Текст] / Н.С. Де Галет. - СПб., 1860 - 139 с.
4. Иванов, Н.П. Основание частной международной юрисдикции [Текст] / Н.П. Иванов // Ученые Записки Казанского университета. - Казань, 1865. - Г. I - С. 136-188.
5. Каченовский, Д.И. Курс международного права [Текст] / Д.И. Каченовский. - Харьков, 1863. - 412 с.
6. Каченовский, Д.И. Международное право. Изложил де-Галет, СПб, 1861: [Рецензия] / Д.И. Каченовский // Журнал Министерства юстиции - С.-Петербург: Типография Правительствующего Сената, 1863. - Том 16. - С. 207 - 228.
7. Мейер, Д.И. Лекции по правоведению [Текст] / Д.И. Мейер // Отд. рук. кол. РНБ. Ф. 476. Д. 25. 17 л.
8. Мейер, Д.И. Русское гражданское право (Чтения Д.И. Мейера). Общая часть. Вып. I. [Текст] / Д.И. Мейер. - Казань, 1858. - 117 с.
9. Невглин, К.А. Энциклопедия законоведения. 2 т. [Текст] / К.А. Невглин. - Киев, 1839-1840. - 399 с.
10. Нольде, Б.Э. М.И. Брун (1860-1916) и наука международного права в России [Текст] / Б.Э. Нольде // Вестник гражданского права. 1917. №3 - 5. С. 7-25.
11. Степанов, Т.Ф. Речь о сущности, важности и назначении политических наук [Текст] / Т.Ф. Степанов. - Харьков, 1833. - 64 с.
12. Герлаич, Г.И. Краткое руководство к систематическому познанию гражданского частного права России. Часть I. [Текст] / Г.И. Терлаич. - СПб., 1810. - 364 с.
13. Факультет на котором учился Ленин [Текст] / Под ред проф. Д. И. Фельдмана. Казань, 1990. - 135 с.
14. Энгельман, И.Е. Андреевский И.Е. О правах иностранцев в России до вступления Иоанна III Васильевича на престол Великого Княжества Московского [Рецензия] / И.Е. Энгельман // Отечественные записки, кн. 5, отд. 3. 1855. С. 5-8.
15. Юридические исследования относительно торгового быта Одессы Сочинение Д. Мейера [Текст] / Д.И. Мейер // Юридический сборник. - Казань, 1855. - С. 449-494.

## 4. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ И РОССИИ

### 4.1. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

Эффективность функционирования и развития механизма регионального управления определяется адекватной системы стратегических принципов регионального развития, которая учитывает сложность и высокую динамичность процессов, осуществляется внутри и снаружи региона как социально-экономической системы, и обеспечивает участие в стратегическом процессе всех заинтересованных сторон.

Реализация стратегии – это комбинирование плановых и стратегических управленческих решений по адаптации предприятий, отрасли, региона, страны к изменяющейся внешней среды, которая может создать преимущества или угрозы ослабления конкурентных позиций этих субъектов. Расширяя данный подход, стратегию следует рассматривать как модель, интегрирующую основные цели, политику и управленческие решения региона в единое целое. Научно обоснованная стратегия развития региона позволяет использовать ограниченные ресурсы наиболее эффективным способом с учетом изменений внешней и внутренней среды. Нестабильность конкурентных преимуществ требует изменений подходов к системе управления, прежде всего, за счет внедрения стратегических аспектов к регулированию развития регионов. Углубление процессов рыночных преобразований в Украине усиливает зависимость их результативности от определенности перспективных целей, стратегии их достижения и последовательности воплощения, а также пропорций распределения ресурсов в экономике регионов и динамики их долговременного равновесия.

Общая стратегия развития региона, как правило, складывается из отдельных проектов стратегического развития и региональных межфункциональных программ и политик, которые, в свою очередь, в процессе их реализации предусматривают разработку конкретных мероприятий с привлечением необходимых для их реализации ресурсов.

Проекты целесообразно разрабатывать в рамках единой стратегии или отдельных функциональных стратегий, или отдельных межфункциональных (комплексных) программ.



Рисунок 1 – Алгоритм формирования структуры стратегии развития региона

Программа в свою очередь представляет собой план намеченных действий и ее отдельных видов по решению какой-либо проблемы. Это запланированные практические действия для достижения долгосрочных стратегических целей и являются комплексом взаимосвязанных мероприятий, планом действий, направленных на достижение единой цели или решение одной проблемы. Таким образом, программы детализируют разработанные стратегии и определяют не только необходимые действия по достижению обозначенных целей, но и необходимые для этого ресурсы. Они соотносятся как часть и целое, т.е. стратегию можно изобразить системой программ. Чтобы построить механизм трансформации стратегии в программы, рассмотрим в начале их состав. В структурировании программ могут быть использованы различные способы группировки. Например, возможна их классификация по таким показателям, как: 1) степень важности (государственные программы, президентские, региональные, муниципаль-

ные). 2) функциональная направленность (экономические программы, социальные, инвестиционные), 3) совокупность отдельных объектов (программы реконструкции памятников, социальные программы здравоохранения).

В том случае, если программа развития комплексной, состоящая из нескольких подпрограмм, то она охватывает все основные аспекты развития. В комплексной программе имеет место не только состав программ и подпрограмм, отражающих сущность стратегии, но и обозначены связи между программами, подпрограммами и их основной стратегической целью.

Конкретизация политик, программ и проектов заключается, как правило, в разработке планов организованных действий, т.е. в разработке планов мероприятий и определении ресурсов, необходимых для их выполнения.

Научной основой разработки региональных программ являются: исследования по важнейшим хозяйственным проблемам и научно-технические прогнозы; данные этих исследований о возможных условиях и факторах, которые имеют определяющее влияние на основные параметры, которые характеризуют цели и связь программы с другими хозяйственными проблемами; данные об объемах сырьевых, материальных, энергетических, трудовых, финансовых и других ресурсов, необходимых для разработки и реализации региональной целевой программы. С учетом этого региональные целевые программы должны содержать показатели результативности научно-технических, экономических и инвестиционных социальных мероприятий, в том числе эффективность производственных вариантов достижения поставленных целей, а также данные о материальных, трудовых, финансовых ресурсах, необходимых для реализации программы.

Процесс разработки программы можно разделить на стадии (рис.2): целевая разработка и предварительное обоснование путей осуществления программы; проектно-научная разработка; структурная разработка; ресурсная разработка [6].

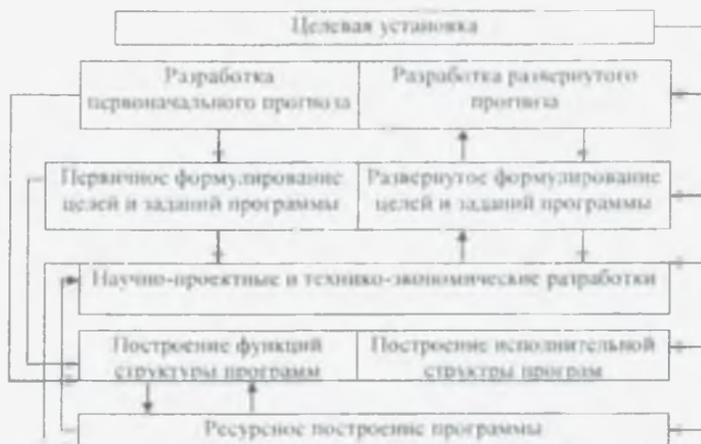


Рисунок 2 – Схема разработки региональной целевой программы [7, с.43]

Как и любые другие планы, планы мероприятий включают в себя цели, содержание, объем и методы работ, а также их последовательность и сроки выполнения. Другими словами, оперативная часть стратегии, которая находится на уровне декомпозиции состоящей по проектам и программам, содержит операции, которые наполняют проекты и программы. Операции, в свою очередь, являются системами для таких элементов, как действия, определяющие содержание операций. Таким образом, можно построить стратегический цепочку (рис. 3) формирования стратегии развития по привлечению иностранного капитала в промышленные предприятия региона, что отражает как видимую иерархию, так и возможную последовательность разработки стратегии. Большое значение имеет детализация подсистем общей стратегии развития в части разработки мероприятий и определении необходимых ресурсов для реализации системного содержания стратегии. Как уже отмечено действующая стратегия развития экономики региона в части привлечения иностранного капитала через соответствующую политику администрации области не обеспечивает инвестиционную поддержку тем отраслям промышленности, остро нуждающимся (электроэнергетика и пищевая промышленность).

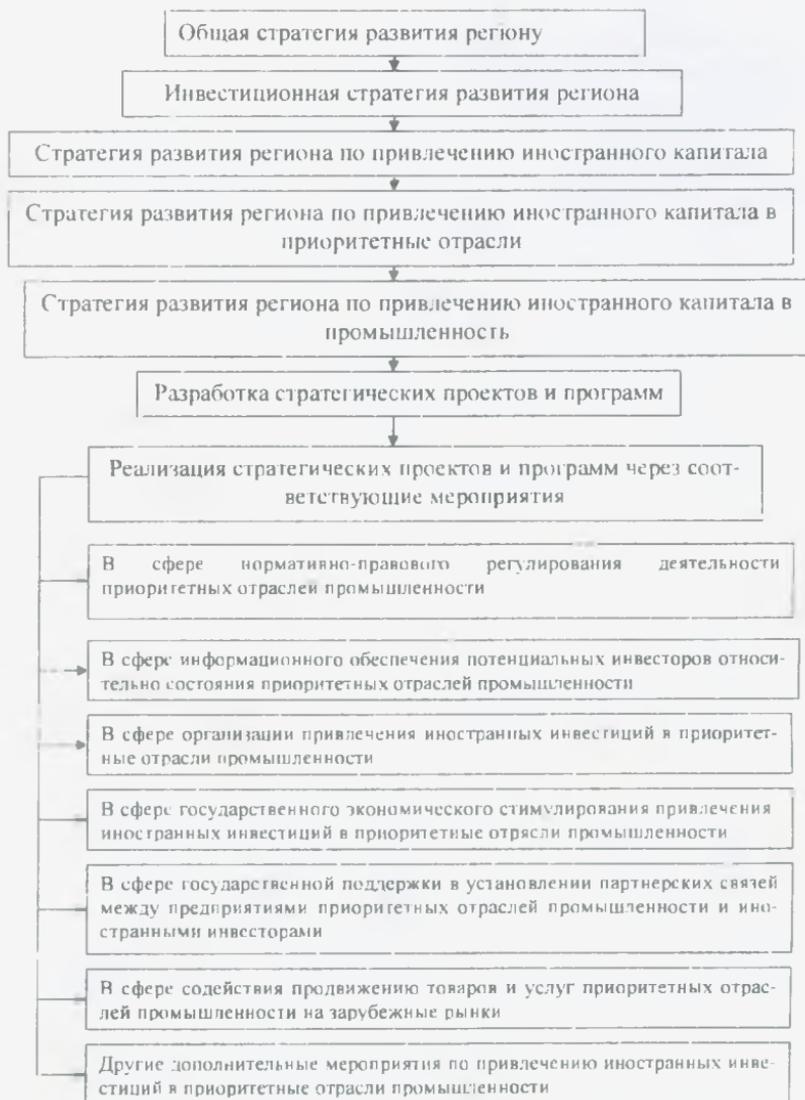


Рисунок 3 – Механизм формирования инвестиционной политики региона по привлечению иностранного капитала в промышленные предприятия

Для любого региона важной составляющей является привлечение инвестиционных ресурсов, что определяется приоритетностью аспектов социально-экономического развития.

Механизм инвестиционной политики региона по привлечению иностранного капитала в промышленные предприятия сформирован с учетом целевых установок, и на практике должен представлять собой реализацию определенного перечня подпроектов и подпрограмм, составляющих функциональное единство, в рамках установленных мер.

Подпроекты и подпрограммы должны подробно описывать содержание одного отдельного мероприятия, предлагаемого в рамках стратегии развития. В каждой подпрограмме должны быть обозначены локальные задачи, содержание и ресурсы, необходимые для их выполнения. Каждая программа может включать в себя следующие составляющие:

- основание для разработки;
- заказчик;
- разработчик;
- правовая основа;
- цели и задачи;
- ожидаемые результаты;
- сроки и этапы реализации мероприятий;
- участники и исполнители мероприятий;
- финансирования работ;
- контроль

Все мероприятия стратегии должны осуществляться в контексте политических (стратегических) перспектив развития экономики региона в целом, поэтому очень важное значение приобретает статистическая и научно-исследовательская работа в части определения этих перспектив развития. Администрации региона через соответствующую систему мер необходимо очень точно определять вектор направленности своей инвестиционной политики по привлечению иностранного капитала, не допуская при этом резкого перепада иностранных инвестиций (особенно в основной капитал) по отраслям региональной промышленности. В целях группировки мероприятий в сформированном механизме инвестиционной стратегии по привлечению иностранного капитала в необходимые (приоритетные) отрас-

ли промышленности региона проблемное поле по содержательной признаку мероприятий разделены на следующие группы:

- в сфере нормативно-правового регулирования деятельности приоритетных отраслей промышленности;
- в сфере информационного обеспечения потенциальных инвесторов относительно состояния приоритетных отраслей;
- в сфере организации привлечения иностранных инвестиций в приоритетные отрасли промышленности;
- в сфере государственного экономического стимулирования привлечения иностранных инвестиций в приоритетные отрасли промышленности;
- в сфере государственной поддержки в установлении партнерских связей между предприятиями приоритетных отраслей промышленности и иностранными инвесторами;
- в сфере содействия продвижению товаров и услуг приоритетных отраслей промышленности на зарубежные рынки;
- другие дополнительные мероприятия по привлечению иностранных инвестиций в приоритетные отрасли промышленности.

Одним из основных видов мероприятий, которое должно предшествовать любым действиям взаимодействующего характера должны быть мероприятия в сфере нормативно-правового регулирования деятельности предприятий инвестиционно приоритетных промышленности региона. Мероприятия в этой области предполагают развитие правового обеспечения инвестиционного процесса и его активизации для привлечения инвестиций в приоритетные отрасли промышленности. Администрации региона необходимо стимулировать создание новых производств данных отраслей промышленности на базе незагруженных мощностей предприятий и незанятого персонала с выводом из под налогообложения неиспользуемого имущества с аннулированием пени и штрафов перед областным бюджетом, использовать рассрочку долгов, уменьшить выплаты по таможенным платежам.

Мероприятия в области организации привлечения иностранных инвестиций в предприятия инвестиционно - привлекательных отраслей промышленности региона. Эти мероприятия в этой области предполагают обеспечение четкой координации действий между органами государственной власти, а также отобранными на основе конкурса кредитными учреждениями, консалтинговыми, страховых и лизинго-

вых компаний и самими предприятиями на основе экономической целесообразности и взаимовыгодных при реализации одобренных инвестиционных проектов, связанных с привлечением иностранных инвестиций в приоритетные отрасли промышленности региона.

Необходима также активизация совместной работы администрации, а также представительств Украины за рубежом (в странах СНГ и Европы) с потенциальными иностранными инвесторами, готовыми вкладывать средства в вышеупомянутые области региональной промышленности. Это предполагает проведение рекламно-имиджевых мероприятий, направленных на популяризацию промышленного потенциала и инвестиционных возможностей региона, в т.ч. региональных выставок, научных конференций и форумов, презентация и т.п.

Через эти представительства должны решиться организационные вопросы, связанные с возможным приемом иностранных гостей, обеспечением их офисами, рекламой и т.д. на территории региона.

Мероприятия в сфере информационного обеспечения иностранных инвесторов о состоянии приоритетных отраслей промышленности региона. Мероприятия данной сферы предполагают получение оперативной и полной инвестиционной информации о состоянии предприятий отраслей (ежегодное пополнение данных по данному вопросу). По нашему мнению, просто необходимой здесь является статистическая и научно-исследовательская работа, обеспечивающая, во-первых, достоверность этой информации, а, во-вторых, выявления каких тенденций развития не только этих отраслей, но и всей промышленности в целом по региону. Для этого администрацией региона должна вестись кропотливая работа по созданию и оптимизации многоуровневой, построенной на принципах формирования сложных запросов, информационной базы данных. Необходимо осуществить комплексную автоматизацию процессов сбора, накопления, обработки и распространения внешнеэкономической информации, предназначенной непосредственно для иностранных инвесторов. Содействие администрации региона необходимо также действующим и создаваемым коммерческим консалтинговым организациям, фирмам по разработке бизнес-планов, проектным институтам. Конкретными задачами информационного обеспечения инвестиционной деятельности являются: сбор, обработка и актуализация информации о законодательстве, состоянии рынка, перспективах развития экономики и отдельных отраслей, о планах предприятий, продаже акций, диверси-

фикации производства. Промышленным предприятиям региона всех отраслей администрацией области должна быть –предоставлена аналитическая информация о потенциальных инвесторах иностранных фирм, подготовленные конъюнктурные обзоры их предложений и инвестиционных проектов.

Возможен также выпуск специализированных информационных изданий и справочников на сайте региональной администрации по внешнеэкономической тематике - таким образом, будет обеспечено информационно-консультационное обслуживание государственных и частных организаций (украинских и иностранных).

Мероприятия в сфере государственного экономического стимулирования привлечения иностранных инвестиций в приоритетные отрасли промышленности региона.

Мероприятия в этой области предполагают содействие администрации региона в развитии финансово-кредитной и инвестиционной составляющей поддержки вышеназванных отраслей региональной промышленности. Одним из важнейших мероприятий здесь выступит разработка и реализация адресной инвестиционной программы региона. Увеличение интереса иностранных инвесторов к инвестированию может оказаться посредством предоставления государственных гарантий регионального бюджета, налоговых льгот потенциальным инвесторам в данные отрасли промышленности. Возможно также финансирование проектов, использующих наукоемкие технологии, в данных отраслях промышленности средствами, которые предоставляются из бюджетных кредитов.

Конечно же, приоритетом для предприятий всех отраслей промышленности является техническое перевооружение и реконструкция предприятий, автоматизация производственного процесса, диверсификация номенклатуры продукции. Региональной власти необходимо направлять усилия на инвестирование в основной капитал предприятий на базе применения лизинговых схем или использования схем, вытекающих из лизинговых.

Государственная поддержка в установлении партнерских связей между предприятиями приоритетных отраслей и иностранными инвесторами. Установление и развитие прямых партнерских связей с регионами зарубежных стран зарекомендовало себя как одно из наиболее эффективных и конкретных форм международного сотрудничест-

ва. В регионе возникла потребность в потенциальных инвесторах (иностранных) для инвестирования проектов способных повысить конкурентоспособность промышленного потенциала, увеличить привлекательность производимой продукции и продвижению ее на рынке внутри страны и за ее пределами. Однако, в настоящее время необходимы как поиск новых партнеров, так и интенсификация существующих партнерских отношений, перевода их на качественно новый, более высокий по содержанию и эффективности уровень, что позволит:

- наладить контакты предприятий данных отраслей промышленности с иностранными инвесторами путем участия в международных выставках, форумах и т.д.;

- найти потенциальных партнеров за рубежом, в том числе с использованием новейших информационных систем;

- способствовать организации деловых визитов иностранных инвесторов.

- положительным моментом для администрации региона будет разработка программы сотрудничества с иностранными государствами - инвесторами, реализация которой позволит обеспечить совместное решение инвестиционных проблем региона.

Мероприятия в сфере государственного содействия продвижению товаров и услуг промышленных предприятий региона на зарубежные рынки.

Для успешной реализации мероприятий данной сферы администрации области необходимо провести экономический мониторинг среди предприятий приоритетных отраслей промышленности с целью выявления перспективных видов продукции (например, для предприятий машиностроительной отрасли - кофеварки или оптические приборы), а также определение перспективных предприятий-экспортеров.

Важнейшим условием обеспечения эффективности деятельности по продвижению товаров и услуг на внешние рынки является проведение оценки готовности предприятий приоритетных отраслей промышленности к работе на внешнем рынке. Это предполагает определение потенциала предприятий, который позволит обеспечить предлагаемые или экспортируемые товары и услуги серьезными конкурентными преимуществами. Также значимым инструментом продвижения на внешние рынки товаров и услуг всех предприятий региона

является организация конференций, семинаров, направленных на привлечение внимания важнейших потенциальных экспортеров и представителей иностранных – целевых групп фирм, желающих наладить контакты с отечественными производителями, а также консалтинговых компаний и др.

Подобные мероприятия необходимо проводить при активной поддержке структурных подразделений администрации региона.

Дополнительные мероприятия включают обеспечение долгосрочной конкурентоспособности товаров и услуг предприятий приоритетных отраслей региональной промышленности, развивая их инновационную компоненту производственных, коммерческих, финансовых элементов предприятий. Создание предпосылок для обеспечения высоких темпов их активного экспортного развития требует реализации комплекса взаимосвязанных мероприятий, направленных на формирование эффективной системы подготовки кадрового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий промышленности.

К таким мерам можно отнести решение вопросов подготовки управленческих кадров и специалистов по внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, формирование механизма инвестиционной политики региона по привлечению иностранного капитала в промышленные предприятия происходит, исходя из целевых установок инвестиционной составляющей общей стратегии развития промышленного комплекса региона. На практике этот механизм представляет собой реализацию определенного перечня проектов и программ, составляющих функциональное единство, в рамках установленных мер.

#### Литература:

1. Краснова В.В. Управление промышленным комплексом в условиях транзитивной экономики. Монография. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 255 с.

2. Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования. М.: Прогресс, 1982. – 395 с.

3. Трансформаційні процеси економіки України в регіональному вимірі: Монографія/за ред. проф. Школи І.М. – Чернівці: Книги – ХХ., 2004 – 360 с

## 4.2. ЦЕЛЕВЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

Государственная политика в области охраны окружающей среды заключается в разработке необходимых мер по охране и научно-обоснованного рационального использования земли и ее недр, водных ресурсов, растительного и животного мира, сохранения чистоты воздуха и воды, обеспечения воспроизводимости природных ресурсов и улучшения окружающей человека среды.

Украина осуществляет на своей территории экологическую политику, направленную на сохранение безопасной для существования живой и неживой природы окружающей среды, защиты жизни и здоровья населения от отрицательного воздействия, обусловленного загрязнением окружающей среды, достижение гармоничного взаимодействия общества и природы, охрану, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов.

Этот подход к охране окружающей среды должен быть подкреплен системой законодательных актов и нормативно-технических документов в области охраны природы.

В целях создания правовой базы охраны окружающей среды, Верховная Рада Украины 25 июня 1991 года приняла Закон "Об охране окружающей природной среды", который предусматривает систему гарантий экологической безопасности человека и вносит определенную упорядоченность в систему управления в области природопользования [1].

Государственную политику в области охраны окружающей среды, рационального использования и воспроизводства природных ресурсов, защиты населения и окружающей среды от негативного воздействия хозяйственной деятельности путем регулирования экологической, ядерной и радиационной безопасности на объектах всех форм собственности осуществляет Министерство экологии и природных ресурсов Украины.

На эти органы государственной исполнительной власти с учета их региональных структур возложены различные задачи по охране природы и окружающей среды. Именно на них возложено проведение

экологической экспертизы, организации системы государственного мониторинга окружающей среды, природоохранное инспектирование и экологическая паспортизация территории и т.д. [2].

Кроме того, контроль за соблюдением требований экологической безопасности и защите населения от негативного воздействия факторов окружающей среды осуществляется санитарно-эпидемиологическими станциями, которые относят к Министерству здравоохранения Украины и действующих на основании Закона Украины "Об обеспечении санитарного и эпидемического благополучия населения".

При организации мероприятий по охране природы следует учитывать ряд методологических принципов, базирующихся на знаниях экологических законов и на понимании целостности природной среды:

- все явления природы имеют множество значений и должны оцениваться с разных точек зрения. Ни одно явление в природе не может иметь только положительные или только отрицательные последствия для природы. К природным явлениям следует относиться, прежде всего, с точки зрения поддержания саморегуляции природы;

- необходимо максимально учитывать особенности местных условий при организации мероприятий по охране природы, охране окружающей среды человека и использованию природных ресурсов. Этот принцип называют правилом региональности;

- охрана одного природного объекта требует одновременной охраны других объектов, непосредственно связанных с ним.

Учет этих правовых и методологических принципов охраны окружающей среды позволит рационально воплощать соответствующие мероприятия по охране природы и среды обитания человека.

Одним из ключевых вопросов охраны природы и среды обитания человека является загрязнение объектов окружающей среды, выявление источников загрязнения, изучение последствий этого процесса и разработка мер предотвращения и ликвидации загрязнения объектов окружающей среды.

С экологической точки зрения загрязнение окружающей среды – это внесение в экологические системы несвойственные им

компонентов живой или неживой природы и обусловленные этим внесением структурные изменения. Такие нарушения нарушают круговорот веществ, функционирования экосистем и подавляют жизнедеятельность организмов, что является причиной разрушения экосистем или снижение их продуктивности.

Безусловно, это определение загрязнения окружающей среды является общим, но оно отражает всю полноту опасности этого явления. При рассмотрении вопроса охраны конкретных объектов окружающей среды срок загрязнения будет уточненным.

В соответствии с действующими нормативными документами, под загрязнением понимают ухудшение качества объекта природы или окружающей среды человека.

Важным вопросом охраны окружающей среды является изучение влияния хозяйственной деятельности человека на окружающую среду, выявление и систематизация источников такого влияния, оценка последствий воздействия и разработка мероприятий по минимизации последствий этого воздействия. Проявления влияния хозяйственной деятельности на природную среду могут быть разными. Это использование и изъятие природных ресурсов, в том числе полезных ископаемых, это и изъятие компонентов биоценозов, и загрязнение природной среды и тому подобное. Выделяют четыре основных уровня воздействия хозяйственной деятельности человека на природную среду, которые имеют разные последствия.

I уровень влияния характеризуется тем, что интенсивность воздействия значительно меньше приспособительные возможности среды. При таком уровне воздействия в естественной среде не проявляются негативные тенденции и экосистемы могут нормально функционировать. Этот уровень воздействия хозяйственной деятельности человека на природную среду является приемлемым и должен приниматься за норму.

II уровень воздействия отличается тем, что интенсивность воздействия катится в приспособительных возможностей экосистем и эти системы находятся в состоянии динамического неустойчивого равновесия. Этот уровень воздействия заслуживает особого внимания. Его принимают как пороговое антропогенная нагрузка на природную среду с учетом особенностей реакций экосистем на внешнее воздействие.

III уровень влияния характеризуется тем, что интенсивность

воздействия человека на природную среду превышает саморегуляционные возможности экосистем. Начинается постепенное отклонение экологического состояния экосистемы от нормы, а отдельные природные ресурсы начинают исчерпываться.

IV уровень влияния характеризуется тем, что интенсивность воздействия человека на природную среду значительно превышает компенсационные возможности экосистем. При таком уровне вмешательства природные ресурсы исчерпываются, и начинается массовая гибель живых организмов, значительная деградация экосистем [3].

В целях защиты окружающей среды от негативных факторов влияния, необходимо устанавливать как нормативы качества природной среды, так и нормы антропогенной нагрузки на природную среду.

Важное значение при организации мероприятий по охране окружающей среды имеет единство подходов к этим вопросам.

Возникла необходимость стандартизации ряда терминов, определений, правил, требований к качеству объектов окружающей среды, требований к методам и средствам контроля состояния объектов окружающей среды, а также требований к устройствам, аппаратам и сооружениям, используемых для защиты окружающей среды от загрязнения и других негативных факторов [4].

С этой целью на Украине действует система стандартов в области охраны природы. Эта система стандартов, которая осталась нам в наследство от бывшего СССР, состоит из комплексов и групп взаимосвязанных стандартов, соблюдение которых обеспечит сохранение, восстановление и рациональное использование природных ресурсов [5].

Номер стандартов в области охраны природы по общему классификатору - 17. Структура обозначения государственных стандартов следующая: ГОСТ 17. Номер комплекса. Номер группы. Порядковый номер стандарта и год его регистрации. Например: ГОСТ 17.2.6.01-86. "Охрана природы (17), атмосфера (2), требования к устройствам отбора проб воздуха (6), 01 - порядковый номер стандарта, 86 - год регистрации стандарта [6].

Введение стандартов – это осуществление мероприятий, обеспечивающих выполнение требований, указанных в стандарте в соответствии со сферой его использования. Соблюдение этих

требований при организации хозяйственной деятельности обеспечит соответствующее качество природной среды и минимизирует последствия антропогенного воздействия на природную среду.

Смотря на евроинтеграционные стремления Украины необходимо будет пересмотреть государственную систему стандартов в области охраны природы. Это может быть осуществлено путем принятия международных стандартов (ISO) или приближения собственных украинских стандартов (ДСТУ) к международным. Общие принципы и евротребования к регламентации системы управления охраной окружающей среды были положены в основу стандартов ISO 14001 и 14004.

Собственная система стандартов Украины в области охраны окружающей среды и рационального использования ресурсов не имеет четкой структуры, что затрудняет поиск некоторых нормативных документов. На сегодняшний день существует законодательно установленное дублирование целого ряда основополагающих полномочий органов государственной власти Украины и органов государственной власти субъектов Украины. Осуществление государственного экологического контроля, государственного экологического мониторинга, нормирования качества окружающей среды, администрирования платы за негативное воздействие на окружающую среду, в отсутствие утвержденных критериев разграничения этих полномочий, ограничивает возможности регионов эффективно реализовать указанные государственные полномочия.

Представляется необходимым изложить свои взгляды на проблемы и тенденции развития важнейших институтов конституционного экологического законодательства. Право граждан на благоприятную окружающую среду – одно из основных естественных прав человека. Оно, как и право на жизнь, признанное ст. 27 Конституции Украины, – право, данное самой природой. Право каждого на благоприятную окружающую среду, как и право на жизнь, впервые закреплено на Украине в Конституции 1996 г. Как отмечалось выше, на международном уровне, право на жизнь было закреплено во Всеобщей декларации прав человека, а позже и в Международном пакте о гражданских и политических правах. Право на жизнь объединяет с правом на благоприятную окружающую среду то, что первое, несомненно, связано с качеством окружающей среды,

в которой проживает человек. Жизнь людей не должна укорачиваться из-за игнорирования экологических требований.

В той части, в какой право на жизнь связано с охраной природной среды, оно может защищаться способами и средствами, предусмотренными законодательством о защите экологических прав граждан. Право на жизнь объективно будет обеспечиваться и защищаться посредством обеспечения реализации и защиты права на благоприятную окружающую среду.

Для обеспечения наиболее эффективного соблюдения и защиты права на благоприятную окружающую среду большое теоретическое и практическое значение имеет определение его содержания. Украинское законодательство не определяет понятие "благоприятная окружающая среда", хотя в данном контексте в нем имеются юридически значимые критерии. Прежде всего они выражены системой нормативов охраны окружающей среды и лимитов природопользования. Система таких нормативов и лимитов, а также общие требования к их разработке определены Законом "Об охране окружающей среды". Другая его важнейшая характеристика касается ресурсоемкости (неистощимости) природных богатств.

Благоприятная окружающая среда означает также способность удовлетворять эстетические и другие потребности человека, сохранить видовое разнообразие. Поддержание благоприятного состояния окружающей среды с целью удовлетворения этих потребностей и сохранения способностей природы обеспечивается созданием и регулированием режима особо охраняемых природных территорий и объектов, рекреационных зон и иных территорий.

Право на благоприятную окружающую среду – одно из фундаментальных и всеобъемлющих субъективных прав человека и гражданина, затрагивающих основы его жизнедеятельности, связанных с поддержанием нормальных экологических, экономических, эстетических и иных условий его жизни. Другие экологические права граждан, предусмотренные Конституцией Украины и иными законами, по существу, служат средством реализации права на благоприятную окружающую среду.

Вопрос о характере потребностей человека в природе или о функциях природы по отношению к человеку лежит в основе экологических прав, в частности права на благоприятную окружающую среду. С правовой точки зрения ответ на вопрос о

характере регулируемых потребностей, удовлетворяемых за счет ресурсов природы, зависит в большей степени от того, как в законе сформулировано право на окружающую среду.

Согласно Конституции Украины каждый имеет право на благоприятную окружающую среду. Представляется, что это право сформулировано более удачно по сравнению с конституциями некоторых субъектов и стран ближнего зарубежья с точки зрения интересов человека. Поэтому с теоретической и практической точки зрения важно определить содержание понятия "благоприятная окружающая среда".

С точки зрения М.М. Бринчука, благоприятную окружающую среду целесообразно определить через характеристику не качества, а состояния [7, 8]. Состояние – понятие более широкое, так как оно включает как качественные, так и количественные характеристики окружающей среды. Характеристика качества не учитывает количественные аспекты состояния природы. Данное легальное определение не содержит юридических критериев благоприятного состояния среды, которые могли бы прояснить правовые аспекты обеспечения устойчивого функционирования естественных экологических систем, природных и природно-антропогенных объектов. Устойчивое функционирование естественных экологических систем и природных объектов – понятие естественных наук, принесенное в законодательство без какого-либо пояснения.

Кроме законодательного имеется достаточно обоснованное научное определение понятия благоприятной окружающей среды. Окружающая среда является благоприятной, если ее состояние соответствует установленным в экологическом законодательстве требованиям и нормативам, касающимся чистоты, ресурсоемкости, экологической устойчивости, видового разнообразия и эстетического богатства.

Анализ такого определения права на благоприятную окружающую среду показывает, что, реализуя свое право, человек может удовлетворить не только личные потребности, но и некоторые потребности, непосредственно не связанные субъективно с ним. Такие характеристики благоприятной окружающей среды, как экологическая устойчивость, видовое разнообразие, в основном выходят за пределы личных потребностей. Хотя, несомненно, экологически неустойчивая или деградированная с точки зрения

видового разнообразия среда едва ли может считаться благоприятной. И поэтому действительно человек заинтересован в сохранении окружающей среды, и экологически устойчивой, и биологически разнообразной. С учетом таких рассуждений можно дать следующее достаточно обоснованное определение понятия "благоприятная окружающая среда" и рекомендовать именно такое определение при подготовке экологических законопроектов. Благоприятная окружающая среда – окружающая среда, состояние которой соответствует установленным в экологическом законодательстве требованиям и нормативам, касающимся незагрязненности, неистощимости, экологической устойчивости, видового разнообразия и эстетического богатства, обеспечивающая нормальную жизнь, здоровье и другие интересы человека.

К сожалению, юридическая практика сводит благоприятность преимущественно к соответствию состояния природных объектов экологическим и санитарно-гигиеническим нормативам качества окружающей среды (ПДК, ПДУ, НРБ и т.д.). Понятие "здоровая окружающая среда" связано с нормативами ПДК – предельно допустимых концентраций, а благоприятная окружающая среда – это не только здоровая (незагрязненная), но и ресурсоемкая, экологически устойчивая, эстетически богатая и разнообразная среда обитания человека.

Такого определения благоприятной окружающей среды придерживаются почти все специалисты по экологическому праву, оно стало фактически общепризнанным. Однако эти характеристики благоприятности окружающей среды не работают, они до сих пор не апробированы, не истребованы практикой, что в заметной степени предопределяет низкий коэффициент реализованности соответствующего права граждан. На уровне бытового и даже профессионального правосознания формируется представление о нежизнеспособности конституционной нормы. Разумеется, определяющую роль в этом играют экономические, организационные, идеологические гарантии, но частично острота проблемы может быть снята юридическими средствами. Прежде всего необходимо решить вопрос конституционного регулирования ряда экологических проблем в экологическом законодательстве, в первую очередь в законе "Об охране окружающей среды", аналогичных законах субъектов Украины, раскрыть фундаментальные экологические права, которые

закреплены в конституциях.

Право на благоприятную окружающую среду сравнимо лишь с естественным правом человека на жизнь и достойное существование. Поэтому необходимо более конкретно обозначить это право, придать ему приоритетное значение в системе прав человека, признав его важнейшим социальным правом. Возможно, даже следует принять специальный нормативный правовой акт Украины о реализации права на благоприятную окружающую среду с учетом экологических, правовых, медицинских (санитарно-гигиенических), биологических, эстетических и других важных его составляющих [9].

В системе управления использованием и охраной природных ресурсов значительные полномочия имеют государственные органы, деятельность которых направлена на решение широкого круга вопросов, – органы общей компетенции. К ним относятся: Кабинет Министров Украины, правительство АРК, местные государственные администрации, а также органы местного самоуправления.

Основными задачами государственного управления охраны окружающей природной среды регионов являются обеспечение реализации государственной политики в сфере охраны окружающей природной среды, рационального использования, восстановления и охраны природных ресурсов. Согласно Закону Украины “Об охране окружающей природной среды”, и других законодательных актов Украины, данное управление выполняет координацию работы по использованию и охране природных ресурсов региона.

Мы считаем, что совершенствование системы государственного управления в области охраны окружающей среды должно идти по пути делегирования регионам исключительных полномочий в сфере:

- государственного экологического контроля;
- администрирования платы за негативное воздействие на окружающую среду;
- государственной экологической экспертизы.

Приведенные выше особенности украинского природоохранительного законодательства в определенной степени снижают его функциональность, а также эффективность практического правоприменения. В связи с этим органы государственной власти субъектов Украины ведут большую работу с комитетами и депутатами Верховного Совета Украины, направленную на

совершенствование природоохранительного законодательства, в части более четкого разграничения полномочий центра и регионов, а также предоставления последним исключительных полномочий в области самостоятельного решения вопросов охраны окружающей среды.

В настоящее время на территории Харьковской области существует ряд проблем экологического направления, которые не решаются на протяжении долгого периода времени и крайне негативно влияют на окружающую среду.

Вопрос загрязнения атмосферного воздуха в Харьковском регионе является актуальным, т.к. Харьковская область – это одна из наиболее крупных областей по территории и населению, а также развитый промышленный комплекс. Все эти факты обуславливают наличие целого комплекса экологических проблем, и создаёт большую нагрузку на окружающую природную среду, в особенности на атмосферный воздух.

Эколого-экономические исследования [10, 11] доказывают, что одним из основных источников загрязнения воздуха города являются передвижные источники и в первую очередь автотранспорт. Количество автотранспортных средств в Харьковском регионе за последние 10 лет увеличилось почти в 2 раза, что обуславливает необходимость активизации работы в направлении сокращения выбросов транспортными средствами. Рост автомобилизации в мегаполисах при отсутствии правовых и экономических механизмов регулирования технической и экологической безопасности автомобилей превратил автотранспорт в значительный источник загрязнения воздуха регионов. Современные тенденции в автотранспортной отрасли ведут к перегрузке, загрязнению, потере времени, угрозе здоровью и жизни, к общей экономической потере.

Выбросы транспорта составляют очень большую долю всех выбросов: более 90% свинцовых выбросов, более 50% NOx и более 30% воздушных органических составляющих. На урбанизированных территориях транспорт составляет почти 100% выбросов CO<sub>2</sub>, 60% выбросов HCl и NOx, 50% исключительных выбросов и более 10% выбросов SO<sub>2</sub>. На долю транспорта приходится 22% всех выбросов CO<sub>2</sub>, из них 80% выбросов возникает от общественного транспорта [12].

Таким образом, автотранспорт в Украине является источником 90-95% выбросов вредных веществ во многих городах Украины. Это

приводит к существенным экономическим потерям страны, которые составляют около 1,1 млрд. EURO ежегодно [13]. Сегодня основными направлениям решения проблемы вредного воздействия транспорта на окружающую среду является внедрение жестких экологических стандартов к транспортным средствам.

На сегодняшний день отсутствует комплексный подход и критерии оценки в решении проблем загрязнения атмосферного воздуха. Каждое предприятие самостоятельно разрабатывает мероприятия по снижению объемов выбросов загрязняющих веществ исходя из собственных финансовых возможностей, причем указанные меры не всегда эффективны.

Одним из основных направлений совершенствования системы управления в области охраны атмосферного воздуха является разработка целевых показателей состояния атмосферы по районам области и в городе Харькове. Разработка таких показателей позволит определить вклад каждого предприятия в загрязнение атмосферы и разработать меры для каждого предприятия-загрязнителя [14, 15].

Для определения целевых показателей необходимо наличие развитой сети мониторинговых наблюдений. Существующая сеть из 10 постов в г. Харькове недостаточна для определения уровня загрязнения атмосферного воздуха области и требует развития за счет установки новых постов. Кроме того, недостаточно ведется мониторинг на основных загрязнителях атмосферного воздуха.

На основании положения о государственной системе мониторинга окружающей среды, с целью обеспечения сбора, обработки, хранения и анализа информации о состоянии окружающей природной среды Харьковской области в режиме реального времени, а также прогнозирования его изменений и разработки научно обоснованных рекомендаций для принятия эффективных управленческих решений, считаем целесообразным создать автоматизированную систему экологического мониторинга Харьковской области, как составной части системы государственного мониторинга окружающей природной среды Украины. Создание автоматизированной системы мониторинга возможно на основании разработки ООО «Атомкосистема» (г. Харьков).

Внедрение системы мониторинга позволит осуществлять дистанционный автоматический непрерывный экологический контроль территории в местах расположения потенциально опасных промышленных объектов и окружающей среды Харьковской области, опреде-

лить фактическое влияние каждого из объектов на загрязнение атмосферного воздуха.

Таким образом, в целях комплексного, научно-обоснованного решения экологических проблем в области охраны атмосферного воздуха, накопленных в Харьковской области, необходимо разработать программу улучшения состояния атмосферного воздуха Харьковской области на период с 2012 по 2016 гг.

С целью улучшения экологического состояния региона, создание единой системы мониторинга состояния атмосферного воздуха, определение первоочередных задач по охране атмосферного воздуха в Харьковской области планируется разработать программу по проведению мероприятий по улучшению состояния атмосферного воздуха. И включить разработку программы улучшения состояния атмосферного воздуха в Харьковской области в проект «Стратегии социально-экономического развития Харьковской области до 2020 года». Количество машин на дорогах растет, увеличивается количество транспорта с высокой степенью износа, качество топлива на АЗС заметно ухудшилось. Центром метрологии проведены исследования воздуха Харькова и обнаружены значительные ухудшения его состояния. В связи с этим большое экологическое значение внедрения мероприятий по охране атмосферного воздуха не вызывает сомнений.

На сегодняшний день в Харьковской области программы по охране и улучшению атмосферного воздуха нет. Также отсутствует и государственное финансирование разработки проекта такой программы. Поэтому главное управление жилищно-коммунального хозяйства и главное управление экономики областной государственной администрации и Харьковский областной совет должны инициировать вопрос включения в распределение средств областного фонда охраны окружающей природной среды и направлений их использования разработку проекта программы улучшения состояния атмосферного воздуха Харьковской области на период до 2016 г. стоимостью 250 тыс. грн.

В рамках программы, которая будет разработана, планируется получить финансирование из государственного бюджета на новое оборудование, которое позволит министерству экологии, обл администрации и управлению экологии в режиме онлайн осуществлять мониторинг состояния атмосферного воздуха Харьковского региона.

Так, с целью улучшения в Харьковской области экологического состояния атмосферного воздуха необходимо создание региональной автоматизированной системы экологического мониторинга г. Харькова и области. В связи с этим, Министерство экологии и природных ресурсов Украины гос. управлением охраны окружающей природной среды Харьковской области совместно с ООО «Атомэкосистема» в 2011г. разработало автоматизированную измерительную систему производственно-экологического мониторинга.

Региональная система является составной частью комплексного государственного мониторинга окружающей среды и прогнозирования чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и обеспечивает выполнение требований государственной политики в области повышения защищенности критически важных и потенциально опасных объектов, и может стать во многих случаях фрагментом региональной подсистемы единой государственной автоматизированной системы контроля радиационной обстановки.

Внедрение региональных систем мониторинга позволит в реальном масштабе времени отслеживать повышение вредных химических веществ и радиационного фона в атмосферном воздухе, производственных помещениях предприятия и сообщать об этом дежурным службам и руководству для принятия необходимых мер по предотвращению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и их последствий. Кроме того данные системы обеспечивают снижению рисков и смягчение последствий аварий, катастроф и стихийных бедствий, повысит уровень защиты населения и территории.

Внедряемая система может стать составной частью региональной автоматизированной измерительной системы производственно-экологического мониторинга потенциально опасных предприятий и состояния окружающей среды для территориальных и региональных центров мониторинга и прогнозирования чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера области, а в перспективе элементом отраслевой и государственной системы комплексной безопасности.

#### *Литература*

- 1 Об охране окружающей природной среды: Закон Украины: принят 25.06.1991 / Ведомости ВР Украины -1991 .- № 41.-Ст. 546;
2. Бабяк А.С.. . Экологическое право Украины П.А. Биленчук, Ю.А. Чирва. - К.: Атика, – 2000. – 233 с.

3. Андрейцев В.И. Экологическое право / В.И. Андрейцев. – К.: Вентури. – 1996. – 167 с.
4. Боголюбов С.А. Экологическое право / С.А. Боголюбов. – М.: ЮРМА-ИНФРА М., – 1999. – 207 с.
5. Гетьман А.П. Процессуальные нормы и отношения в экологическом праве / А.П. Гетьман. – Харьков, – 1994. – 240 с.
6. Об основных направлениях государственной политики Украины в области охраны окружающей среды, использования природных ресурсов и обеспечения экологической безопасности: Постановление ВР Украины от 05.03.1998 // Ведомости ВР Украины. – 1998. – № 38-39. – ст. 248.
7. Бринчук М.М. Теоретические основы экологических прав граждан / М.М. Бринчук. – Государство и право. – 2004. – 255 с.
8. Бринчук М.М. Экологическое право / М.М. Бринчук. – М.: Юрист. 1999. – 341 с.
9. Алиев О.К. Конституционные основы охраны окружающей природной среды и природопользования: характеристика, проблемы, тенденции // Юрист. – 2007. – №4.
10. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.
11. Основні показники охорони атмосферного повітря та поводження з небезпечними відходами [Електронний ресурс]. – Матеріали сайту Головного управління статистики у Харківській області. – Режим доступу до мат.: [http://uprstat.kharkov.ukrtele.net/ua/stat/stat\\_inf/navk\\_seredov\\_tab1.html](http://uprstat.kharkov.ukrtele.net/ua/stat/stat_inf/navk_seredov_tab1.html).
12. Бондаренко О.Л. Енергетична та екологічна політика на автомобільному транспорті України: шляхи адаптації до законодавства ЄС / О.Л. Бондаренко // Автошляховик України. – 2007. – № 5 (199). – С. 2–5.
13. Буркинський Б.В. Принципи, завдання та механізми формування державної політики впровадження та розвитку екологічно чистого виробництва [Електронний ресурс] / Б.В. Буркинський, С.К. Харічков // Матеріали сайту Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Режим доступу до мат.: <http://www.nbuv.gov.ua/institutions/impeer/index.html>
14. [Електронний ресурс] / Р. Квартенко Програма проведення заходів по удюльшенню станювання атмосферного воздуха на Харьковщині // Режим доступа к материалам: <http://ecodepart.kharkov.ua>.
15. [Електронний ресурс] / Разработка, производство, поставка и сервис приборов и систем экологического мониторинга / Режим доступа к материалам: <http://www.atomecosys.com>

#### 4.3. ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННЫМ (СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ) РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНО - УРБАНИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Украина, впрочем, и как Россия, в последнее время становится государством, которое динамично развивается и стремится более активно включаться в мировые общественно - экономические процессы, интегрироваться в европейское и мировое сообщество. Такая направленность развития требует новых подходов к использованию экономического, социального и природно-ресурсного (экологического) потенциалов регионов, а также более мелких (городских) территориальных единиц, что обеспечит достижение качественно нового уровня эффективности и конкурентоспособности региональной и национальной экономики, приведет к повышению качества жизни населения.

Основными очагами экономической, социальной и экологической жизни современной сообщества выступают городские (урбанистические) территории, на которых сконцентрирована наибольшая доля производственного, финансово-экономического, социального, культурного и трудового потенциала страны.

В городском комплексе Украины сосредоточено 68% населения, что представляет собой огромный потенциал с мощными трудовыми, финансовыми, производственно-экономическими ресурсами и специфическими условиями жизни [1].

Современные городские образования сталкиваются с множеством проблем, связанных с такими факторами как:

- обострение противоречий экономических интересов хозяйствующих субъектов, органов власти и населения (конфликт в системе бизнес государство стейкхолдеры население);
- увеличение социальной напряженности вследствие нерешенности жилищных проблем, психо - эмоциональных перегрузок, низкого качества услуг, распространения современных болезней общества, социально значимых заболеваний, роста уровня преступности;
- обострение экологических проблем (проблемы отходов, сбросов, выбросов и. как следствие. ухудшение качества окружающей природной среды):

— общее ухудшение качества жизни населения (низкие уровни здоровья, продолжительности жизни, качество семейной и общественной жизни, низкий уровень материального благополучия, безработица, политическая нестабильность).

Городские территории постоянно испытывают острый дефицит материальных и финансовых ресурсов, высококвалифицированных кадров местного самоуправления. Налицо все признаки хронического кризиса, который в сочетании с негативными мировыми тенденциями социально-экономического развития вызывает закономерную тревогу о будущем. Возникает потребность в критическом анализе и осмыслении сложившейся ситуации.

Формирование нового качества развития урбанистических территорий становится важнейшим условием выхода из кризисной ситуации. В основе дальнейшего развития Украина задекларировала благосостояние и безопасность человека, его стремление жить и творить в гармонии с природой, т.е. Украина начала процесс изменений, которые по характеру и объему эксплуатации ресурсов должны соответствовать сегодняшним и будущим потребностям [2]. Создав благоприятные условия для развития нации, сохранения окружающей природной среды и природно-ресурсного потенциала, любая страна начинает непростой переход к принципам устойчивого, т.е. сбалансированного социо-эколого-экономического развития.

Сбалансированное социо-эколого-экономическое развитие рассматривают как устойчивое развитие нынешнего поколения, которое не ставит под угрозу существование поколений грядущих.

Появление термина «устойчивое развитие» связывают с именем премьер-министра Норвегии Гру Харлем Брундланд, которая сформулировала его в отчете «Наше общее будущее», подготовленного для ООН и опубликованного в 1987 г. Международной комиссией по окружающей среде и развития [3].

С другой точки зрения, в основу понятия «sustainable development» (устойчивое развитие) было заложено словосочетание «sustainable state society» (общество устойчивого состояния), которое ввел в научный оборот В. Офулс. Принцип устойчивого развития общества был, в свою очередь, сформулирован Д. Хартвиком, который в качестве основы обеспечения устойчивого развития общества рассматривал инвестирование ренты от использования природных ресурсов в воспроизводимый капитал, образование и охрану окружаю-

щей среды. Идеи устойчивого развития общества нашли свою математическую интерпретацию в глобальной модели мировой динамики, которая была впервые разработана Дж. Форрестером. Д.Медоуз, используя эту модель, сделал прогноз, согласно которому через 75 лет сырьевые ресурсы планеты будут исчерпаны и человечество столкнется с техногенной и экологической катастрофами.

Следует обратить внимание на тот факт, что в научной литературе существует более 50 трактовок понятия «устойчивое развитие». Исследуя это понятие, можно выделить различные группы определений. С экономической точки зрения устойчивое развитие предполагает такое эколого-экономическое развитие, которое не грозит исчерпанием существующих ресурсов для будущих поколений. В экологическом контексте устойчивое развитие – это поддерживаемое разнообразие отдельных видов в экосистемах, которые эксплуатируются или находятся под тем или иным антропогенным воздействием. В плоскости биологической науки устойчивое развитие – это поддерживаемая производительность биологических ресурсов.

Все эти определения являются несколько противоречивыми. Наиболее распространенным вариантом толкования понятия «устойчивое развитие» является его определение, предложенное ООН в 1992 году на конференции в Рио-де-Жанейро. Устойчивое развитие в формулировке ООН – это такое развитие общества, которое позволяет удовлетворять потребности нынешнего поколения, не нанося при этом ущерба возможностям будущих поколений для удовлетворения их потребностей.

Долгосрочное устойчивое развитие представляет собой не «застывшее» состояние гармонии, а скорее, процесс изменений, в котором масштабы эксплуатации ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технического развития и институциональных изменений согласуются с нынешними и будущими потребностями.

Основы формирования концепции устойчивого развития были заложены фундаментальными научными работами о ноосфере выдающегося украинского ученого В.И. Вернадского [4].

Как показывает ретроспективный анализ, теория ноосферы оказалась необходимым фундаментом для разработки триединой концепции сбалансированного (устойчивого) социо-эколого-экономического развития. Обобщение этой концепции было сделано на всемирных саммитах ООН, с участием более чем 180 стран мира.

большого количества международных организаций и ведущих ученых в 1992 году в Рио-де-Жанейро и в 2002 году в Йоханнесбурге. Таким образом, концепция устойчивого развития системно объединила три главных компоненты развития общества: экономическую, природоохранную и социальную.

Устойчивое развитие представляет собой процесс изменений, в котором масштабы эксплуатации ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технического развития и институциональных изменений согласуются с нынешними и будущими потребностями.

По утверждению основателей парадигмы устойчивого развития, достижение системной согласованности экономической, социальной и экологической составляющих устойчивого развития является весьма сложной задачей. Так, взаимосвязь социальной и экологической составляющих приводит к необходимости сохранения одинаковых прав нынешних и будущих поколений на использование природных ресурсов. Взаимодействие социальной и экономической составляющих требует достижения справедливости распределения материальных благ между людьми и предоставления целенаправленной помощи бедным слоям общества. А взаимосвязь экологической и экономической составляющих требует проведения достоверной и полной стоимостной оценки техногенных воздействий на окружающую среду. Решение данных задач представляет вызов для правительств стран мира, международных организаций, ученых и всего прогрессивного человечества [5].

Рассматривая проблему системной согласованности приоритетов устойчивого развития на уровне городских территорий, отметим, что особого внимания заслуживают вопросы исследования и совершенствование системных задач управления устойчивым развитием городов. Формирование управленческих задач устойчивого развития должно осуществляться на системной основе сквозь призму гармонизации социо-эколого-экономических интересов. Это требует развития существующей методологии исследования, которая исходит из системной парадигмы и согласуется с концепцией социо-эколого-экономического сбалансированного развития.

Научная парадигма должна включать базовые предпосылки, методы исследования, принятые в той или иной науке, а также представления ученых о способах решения научных проблем [6].

Для Украины начало 90-х годов XX в. ознаменовалось многочисленными и значимыми событиями в области устойчивого социально-эколого-экономического развития. В июне 1992г. Украина приняла участие в Конференции ООН по окружающей среде и устойчивому развитию (UNCED) в Рио-де-Жанейро (Бразилия) и подписала документ AGENDA 21, то есть план глобальной деятельности в XXI веке. На этой Конференции было впервые провозглашено, что основой для решения острых социально-экономических, ресурсных и экологических проблем является переход к модели устойчивого развития общества, а также признано концепцию устойчивого развития доминирующей идеологией современности. Впоследствии крупные города Украины стали добровольно присоединяться к Ольборгской Хартии, одобренной Европейской конференцией по устойчивому развитию больших и малых городов Европы (1994г.). С этого момента местными органами власти начали разрабатываться концепции устойчивого развития территориальных общин, декларирующих построенную на соответствующих принципах политику городов и мероприятия, направленные на решение экологических, экономических, культурных и социальных вопросов. Этому процессу предшествовал длительный научный поиск ответов на вопросы, вызванные негативными последствиями индустриального XX века. Следует напомнить, что началом возникновения научной школы по анализу актуальных проблем мирового развития стало создание в 1968 г. Римского клуба. Его члены (среди которых были ученые разных стран мира) прочитали большое количество лекций и посвятили ряд своих публикаций вопросам глобального развития.

Стремление к осознанию проблем глобального развития совпало с определенными достижениями в использовании методологии системного анализа и системного подхода в различных науках. Поэтому в 1970г. по инициативе Дж.Форестера и Д.Медоуза 17 специалистов Римского клуба из разных областей науки приступили к комплексному исследованию указанных проблем [7]. Они сумели не только плодотворно использовать системный подход к изучению глобальной тематики, но и применить при этом метод математического моделирования на основе компьютерного программирования. Результаты исследования опубликованы в 1972 г. в научном докладе под названием «Пределы роста». В ней авторы пришли к выводу, что тенденции к росту населения, индустриализации, научно-технического про-

гресса. потребление товаров и соответствующий рост темпов производства приведут к тому, что в середине XXI века человечество приблизится к так называемой «точке предела», которая сделает невозможным дальнейший рост. В докладе отмечается, что, во-первых, если современные тенденции роста численности населения, индустриализации, загрязнения окружающей среды, производства продовольствия и истощения ресурсов будут продолжаться, в течение следующего столетия мир подойдет к «пределу роста». Как следствие вероятнее всего произойдет неожиданный и неконтролируемый спад численности населения, и резко снизятся объемы производства. Во-вторых, можно изменить тенденции роста и прийти к устойчивой в долгосрочной перспективе экономической и экологической стабильности. Состояние глобального равновесия можно установить на таком уровне, который позволит удовлетворить основные материальные нужды каждого человека и оказывать ей равные возможности для реализации личного потенциала [8].

Итак, под «пределом роста» понимается такое состояние жизни людей на планете, когда социально-экономические последствия станут неуравновешиваемыми, непредсказуемыми и могут привести к резкому снижению всех показателей человеческого развития.

Критическая оценка первых исследовательских работ Римского клуба способствовала глубокому анализу глобальной проблематики развития человечества, исследованию современной цивилизации как сложной многокомпонентной системы, включающей совокупность взаимосвязанных элементов человечества и природы, общественных и экономических отношений.

Уже в 1989 г. насчитывалось более 30 определений устойчивого развития [9]. Однако наиболее признанным является то, что изложено в докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию ООН («комиссии Брундтланд»): «Устойчивым является такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [10]. Это определение касается, прежде всего, экономического и экологического аспектов устойчивости. В исследованиях по вопросам развития общества существуют два различных подхода для достижения состояния устойчивого развития и его поддержки:

– Во-первых, устойчивое развитие должно начинаться и поддерживаться на уровне территориальной общины (глобальная устойчивость определяется совокупностью показателей устойчивого развития общин мира);

– Во-вторых, обеспечение устойчивого развития осуществляется по вертикали, что начинается с населенного пункта и достигает глобального (мирового) уровня.

Исследуя направления внедрения теории устойчивого развития в Украине, целесообразно применить оба подхода. Так, при рассмотрении городских общин и их благосостояния можно реализовать первый подход, при определении инструментов государственного управления устойчивым развитием административно-территориальных единиц - второй.

Такое распределение диктуется как современными тенденциями децентрализации власти, так и функциональным развитием местного самоуправления. Например, Б. Гурне относит к главным сферам государственного управления полицию, правосудие, оборону, дипломатию, денежную эмиссию, экономическую инфраструктуру и выделяет, как их общий признак, обеспечение коллективных потребностей населения, т.е. в том случае, когда она касается всего общества [11]. Остальные остаются органам местного самоуправления.

О роли государственного управления относительно решения проблем устойчивого развития можно отметить следующее: первый подход является удобным для органов местного самоуправления; он позволяет применить необходимые механизмы управления, которые будут способствовать развитию отдельного населенного пункта, в частности города, и росту благосостояния территориальной общины. Второй подход предусматривает введение органами государственной власти национального и регионального мониторинга, а также разработки соответствующих программ развития.

Таким образом, динамические изменения в социуме начала XXI в. требуют ориентации научно-технического и социально-экономического прогресса с учетом общих принципов общественного развития. При этом нельзя не заметить влияния на научные исследования одной из перспективных современных научных концепций - концепции ноосферы (сферы разума), у истоков создания которой стоял выдающийся украинский ученый В.И. Вернадский.

Необходимо подробнее остановиться на концепции ноосферы как на одном из научных направлений развития «постинформационного» общества. Методологические преимущества данной концепции, по мнению А.Д.Урсула, заключаются в ее органическом сочетании не только с проблемами выживания, но и с другими общественными и общечеловеческими ценностями. Ноосфера осознается им не как экологическая ниша для избранного народа, развивающаяся автономно от остального общества, а как область совместного проживания всех людей планеты, как путь выживания всей цивилизации. Ноосфера как будущая сфера разума человечества в целом предполагает любое многообразие эволюции в социальном плане, но только такое, которое допускается принципом их коэволюции [12]

Одним из основных постулатов предложенной концепции ноосферы явилось положение о том, что человек выполняет прежде всего биосферную функцию. Данная функция реализуется во взаимодействии социальных и природных процессов, в необходимости включения производственной деятельности в глобальный природный цикл на основе знания законов функционирования биосферы.

Выявленное единство культурных и природных процессов позволило академику М. Монсееву сформулировать принцип коэволюции общества и природы, которая заключается в тенденции усиления кооперативной основы в деятельности человечества [12].

Российские ученые В. Иванов и В. Патрушев предложили применить теорию инновационных технологий развития общества относительно государственного и муниципального управления. Такой технологический подход отличается от подхода устойчивого развития, но решает многие подобные вопросы, например такие, как инновационные социальные технологии муниципального управления, эффективное использование ресурсов, технология формирования социально-технологической культуры, саморазвитие личности. В. Иванов и В. Патрушев оригинальным способом компенсировали историческое отсутствие аналога понятия «community» или «территориальной громады» в научной мысли российских ученых (ближайший российский аналог - «местное сообщество») [13]. Учеными предложено теорию корпоративизма, изучающую корпоративизм как основной самоуправляющий признак населения, который должен обеспечить «ноосферо-корпоративный» путь развития. В целом технологический под-

ход к развитию можно рассматривать как альтернативу к подходу устойчивого развития или как элемент общего комплексного подхода.

Одной из функций местных органов власти является обеспечение функционирования и развития территориальной громады. Однако, при попытке выделить основные направления современной политики органов местного самоуправления, ученый обязательно столкнется с методологическим противоречием, которое заключается, по нашему мнению, в отсутствии четко определенного направления развития, а точнее гармоничного сочетания требований общества (в данном случае территориальной общины) и содержания решений его лидеров. Если большинство исследователей-философов, в частности Ж. М. Абильдин, Р.Ф.Абдеев, в своих работах, посвященных вопросам диалектики развития цивилизации, сходятся во мнении, что развитие возникает вследствие противоречий, то далеко не все специалисты по государственному управлению признают управления развитием как управление явлениями, вызывающими такие противоречия [13].

Впрочем, источник развития общества, т.е. его движущие силы, вызывающие соответствующие противоречия, имеет свой предел. следовательно, при управлении развитием территориальной громады органы местного самоуправления должны четко определить эту грань и вовремя менять источник ее, собственно, развития.

В этом случае мы можем признать, что одновременно может существовать несколько источников возникновения противоречий развития и, соответственно, предложить направления по их решению:

- противоречия между интересами местных элит, особенно, это касается перераспределения имущества, средств, сфер влияния;
- противоречие между потребностями общества и уровнем потребления;
- противоречия между социальными группами стратифицированной территориальной громады, что находит свое отражение в борьбе за доминирование, или наоборот, маргинализации различных групп населения;
- противоречие количественного увеличения потребления и его качественного уменьшения;
- противоречие личности в восприятии времени, - благодаря темпам промышленного развития и информационных технологий влекут распределение сознания на физический, биологический и интеллектуальный временные измерения;

- противоречие культуры (в частности моды), духовности и моральных императивов (традиций);
- противоречия между интересами территориальной громады и общества в целом;
- противоречия между информацией и эмпирическим опытом;
- противоречие между эволюцией микроорганизмов и революцией сложных организмов, вызывает увеличение заболеваний населения через ускорение приспособления микроорганизмов по сравнению с иммунной системой человека.

Если внимательно проследить вопросы, которые должен решать орган местного самоуправления, скажем большого города, то можно увидеть, что за каждым из приведенных направлений осуществляется управленческая деятельность. Точнее, должна осуществляться, ведь ни один орган управления, не способен охватить одновременно все направления по решению противоречий современного общества. Согласно предложенной исследователями Римского клуба теории пределов роста, получившей дальнейшее развитие в работах современных ученых Н. Шиманской, В.Шевчука, В. Вовка и других, такое неуправляемое состояние развития с массой противоречий, не коррелирующих друг с другом, свидетельствует о достижении обществом пределов роста существующей системы управления и начало хаотического, бессистемного принятия решений.

Поэтому на рубеже XX-XXI вв. ученые разных стран мира разработали теорию устойчивого развития общества. Цель этой теории - выделение ключевого противоречия, которое способно преодолеть современное состояние предела роста с помощью "эффекта туннелирования" [14] и установить главное направление развития общества, т.е. определить приоритетные направления государственной политики и политики местных органов власти.

Теория устойчивого развития таким противоречием предлагает считать противоречие между потребителем современным и потребителем будущим, ведь их интересы являются конфликтными в условиях ограниченных природных ресурсов, а развитие, возникающее вследствие решения этого противоречия, считается устойчивым.

Итак, попробуем определить основные подходы управления устойчивым развитием на уровне территориальной общины – ключевого элемента современной системы местного самоуправления.

Анализ научных публикаций по вопросам устойчивого развития позволяет обобщить основные подходы к обоснованию устойчивого развития общества:

– Экономический подход - главным элементом, которого является механизм перераспределения ресурсов;

– Бихевиористический подход - в его основу положено поведение человека;

– Экологический подход - он опирается на приоритет защиты природной среды;

– Инновационный подход - выделяет как ключевой элемент внедрения новых технологий.

Согласно указанным подходам управления развитием общества определяются, и направления научной мысли. Так, сторонники экономического подхода (В. Вильсон, В. Вовк, Х. Ловинс, Э. Ловинс, П. Хокен) считают необходимым изменение модели потребления и структуры рыночной экономики; сторонники бихевиористического подхода (А. Павлов, Н. Шиманская) склоняются к необходимости направления поведения человека к устойчивому потреблению; наиболее простой и распространенный экологический подход (Ю. Озерский, А. Д. Урсул, В. Шевчук) требует обеспечения естественного обитания флоры и фауны, сохранения недр, воздуха и окружающей среды вообще; инновационный подход (В. Иванов, В. Патрушев) требует признания научно-технического прогресса как главного фактора общественного развития и соответствующих ему принципов управления.

Однако отдельно ни один из этих подходов не удовлетворяет потребности науки государственного управления, поскольку не отвечает на главный вопрос - какие должны быть приняты меры, обеспечивающие управление обществом в условиях главного противоречия между потребностями поколений.

Поскольку уже выделено главное противоречие развития общества и его составляющие, то следует выделить и основу (платформу) сбалансированного (устойчивого) развития, определенный императив поведения членов общины, включающий две существенные составляющие: устойчивое производство и устойчивое потребление.

Японскими учеными из научно-исследовательского института технологий окружающей среды предложено три важнейших задачи устойчивого развития: сокращение, многократность, переработка.

Это позволяет обобщить концептуальные основы теории и построить развернутую платформу устойчивого развития.

Социально-экономическую роль устойчивого развития в контексте предложенной платформы можно продемонстрировать на примере метаболизма территориальной громады. Заимствованное из биологии понятие удачно подходит под определение движения материальных потоков, необходимых для поддержания индустриального производства. Промышленность поглощает энергию, металлы и полезные ископаемые, воду, лес, кислород и сельскохозяйственные продукты. Она выделяет жидкие и твердые отходы, газы, загрязняющие воздух. Твердые отходы попадают на мусорные свалки, хранилища, в почву и водоемы. Молекулярные - в атмосферу, океаны, моря, озера, реки, грунтовые воды, почвы, растения, ткани животных и людей. При этом большинство индустриальных потоков скрытый, «невидимый» характер, но «далеко идущие» отдаленные во времени последствия.

Члены общины медленно привыкают к диспропорциям метаболизма, ведь замедленное накопление продуктов жизнедеятельности, как правило, определенным образом компенсирует удовлетворение потребностей потребления.

Очевидными проявлениями указанных потоков являются товары, которые люди покупают или используют ежедневно: мыло, продукты питания, одежда, лекарства, автомобили и т.д. Однако они составляют лишь малую долю материалов, необходимых для поддержки современной жизни общины. Определенное количество товаров размещено на складах и в магазинах, часть из них не попадает к потребителю после истечения даты потребления. Еще большее количество материалов требуется для возведения сооружений, дорог и создание инфраструктуры.

В целом теория устойчивого развития охватывает все без исключения аспекты человеческой деятельности, которые отражаются на среде, окружающей человека (как социальной, так и природной). Современные исследования этого вопроса позволяют обобщенно предложить основные элементы структуры теории глобального устойчивого развития:

1. Теория глобального устойчивого развития.
2. Теория местного устойчивого развития (экология, охрана окружающей природной среды, устойчивое развитие сельских террито-

рий, урбанистика, сбалансированное социо-эколого-экономическое развитие территориально-урбанистических систем местных громад).

3. Исследования процессов глобализации (национальные вопросы устойчивого развития, глобальное потепление и изменение климата, глобальное биоразнообразие, глобальная безопасность, глобальная природная (экологическая) экономика, зеленая экономика и зеленые инвестиции, экологоэкономика).

Теория устойчивого (сбалансированного) развития вполне дополняет, на наш взгляд, теорию общественного развития и касается всех уровней государственного управления. Деление на микро-и макроуровень отражает общечеловеческие тенденции к локализации и глобализации общественных преобразований. Отдельные элементы структуры соответствуют современным направлениям наднационального управления, находящие дальнейшую реализацию на национальном уровне через соответствующую государственную политику, например вопросы безопасности сохранения биоразнообразия, естественной экономики (изменение модели потребления), глобального потепления и изменения климата и тому подобное.

#### *Литература:*

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З.С. Варналя. – К.: НІСД, 2007. – с.17-18.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. №1001. - Офіційний вісник України, 2006 р., № 30. – с. 36
3. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / Пер.с англ. – М.: Прогресс, 1989. 376с.
4. Вернадский В.И. Несколько слов о ноосфере. - Успехи современной биологии. – 1944. - №18, вып.2. – с.1113-120.
5. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2 ч./ Міжнар.рада з науки (ICSU)[та ін.]; наук.кер.М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КІП», 2009, Ч.2. Україна в індикаторах сталого розвитку. Аналіз – 2009. – 200с.
6. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / Глазьев С.Ю. – М.: ВладДар, 1993. – 310с.
7. McKnight J.L., Kretzmann J.P. Mapping Community Capacity. The Asset-Based Community Development Institute. Institute for Policy Research Northwestern University. 1996/ - 21p.
8. Пестель Э. За пределами роста. – М.: Прогресс, 1988. – С.242-263.
9. Meadows D.L. et al. The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. New York: Universe Books, 1972

10. Урсул А.Д. Переход России к устойчивому развитию. Ноосферная стратегия. – М.:Издательский дом «Ноосфера», 1998. – 500с.
11. Гурне Б. Державне управліття / Пер. з франц. В. Шовкуна. – К : Видавництво «Основи», 1993 - 165с.
12. Моисеев Н.Н. Универсальный эволюционизм (позиция и следствия) // Вопросы философии – 1992. - №6. – С.6
13. Система муниципального управления: Учебник для вузов./ Под редакцией В.Б. Зотова. – СПб. Лидер, -2005. – 493с.
14. Хокен П., Ловинс Э. «Естественный капитализм. Грядущая промышленная революция». – М., Наука, - 2002. – С.181.
15. Restrepo H E. Increasing Community Capacity and Empowering Communities for Promotion. Mexico City, Mexico. Pan American Health Organization. World Health Organization. 2000. – 28p.. с.6

---

#### 4.4. СТИМУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОРИЕНТИР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Особенности России (масштабность, региональное многообразие и др.) требуют постоянной активной деятельности государства по устранению диспропорций в национальном экономическом пространстве, решению сложных региональных проблем, созданию условий для устойчивого и эффективного развития всех регионов и страны в целом [2, с. 46]. В современных условиях, когда наше государство держит курс на «инновационную экономику», темпы и качество такой деятельности следует увеличить, обращая больше внимание повышению эффективности экономики и ускорению темпов ее развития, а также выбору наиболее действенных методов достижения подобных результатов. Одним из подобных инструментов является внешнеэкономическая деятельность, формирование, стимулирование и эффективное управление которой становится залогом благополучия той или иной региональной экономической системы.

На сегодняшний день на территории РФ сформировалась двухуровневая система управления ВЭД, представленная федеральным

уровнем и уровнем субъекта РФ. Каждый из уровней обладает своими полномочиями, правами, функциями, инструментами и методами стимулирования ВЭД, которые сводятся к применению различных мер содействия внешнеторговой деятельности и иностранным инвестициям. Все используемые государством методы, инструменты и приемы стимулирования ВЭД можно условно разделить на прямые и косвенные. К прямым методам содействия ВЭД можно отнести субсидирование, кредитование и страхование, налоговые льготы [3, с. 317], а также предоставление разнообразных государственных гарантий иностранным инвесторам [4]. Косвенные инструменты стимулирования ВЭД как правило используются властными структурами субъектов РФ. К ним можно отнести:

- развитие инфраструктуры, создание бизнес-центров, оптимизация средств связи и информации (создание системы сбора, обобщения и распространения информации, формирование и пополнение банков данных по инвестиционным проектам и возможным партнерам);
- создание институциональной структуры: координационных советов, комиссий, рабочих групп, различных объединений в сфере ВЭД, а также подготовка и переподготовка кадров для этих структур;
- включение региона в федеральные целевые программы, деятельность межправительственных и межведомственных комиссий по сотрудничеству с зарубежными странами для расширения масштабов внешней деятельности и укрепления ее ресурсной базы;
- подготовка предложений для федеральных органов власти о внесении изменений в законодательство по совершенствованию внешнеэкономической деятельности: условий привлечения иностранных инвесторов, рационализации тарифного и нетарифного регулирования, концессии, создания свободных экономических зон, консигнационных складов и др.;
- совершенствование нормативно-правового регулирования на региональном уровне: предоставление «региональных» гарантий и льготы иностранным инвесторам, создание залоговых и страховых фондов и др.;
- разработка и реализация региональных программ международной и внешнеэкономической деятельности.

Данные инструменты в значительной мере интенсифицируют развитие внешнеэкономической деятельности на территории региона, способствуют увеличению количества участников ВЭД, а также повышают эффективность ведения и управления ВЭД на региональном уровне

Что касается системы формирования и стимулирования ВЭД непосредственно на территории Белгородской области, она развита не в достаточной степени и оставляет желать лучшего. К числу пробелов системы управления ВЭД в Белгородской области можно отнести:

- отсутствие органов специальной компетенции в области ВЭД;

- низкий уровень развития регионального законодательства (большинство нормативно-правовых актов в области ВЭД дублируют федеральные);

- отсутствие координации деятельности предприятий, организаций, управленческих структур органами власти региона в формировании инфраструктуры ВЭД;

- стихийный характер формирования и развития внешнеэкономических связей;

- отсутствие стратегии развития ВЭД Белгородской области.

Это позволяет сделать вывод о том, что власти Белгородской области недооценивают возможных эффектов ВЭД, которые отражаются в темпах и качестве развития региональной экономики и соответственно не проводят однозначно определенной региональной внешнеэкономической политики. Осветим, на наш взгляд, наиболее действенные методы интенсификации ВЭД: создание стратегии развития ВЭД и организация Совета по внешнеэкономической деятельности и международному сотрудничеству Белгородской области.

Для определения основных направлений стратегии развития внешнеэкономической деятельности Белгородской области, необходимо учесть особенности ВЭД региона, а также раскрыть возможные программные подходы к реализации этих особенностей в более выгодном свете.

Распространенным проявлением внешнеэкономической деятельности на территории Белгородской области является внешняя торговля, иностранные инвестиции и производственная кооперация.

На протяжении последних лет данные направления характеризуется устойчивыми темпами роста объемов (исключением является 2009 г. с его кризисными последствиями). Производственная кооперация, которая нашла выражение в создании совместных предприятий, на территории Белгородской области отличается низким уровнем развития, а также односторонней направленностью (доминирует отрасль машиностроения и добывающая отрасль). Специфической чертой иностранных инвестиций нашего региона является их преобладание в сфере добычи полезных ископаемых (около 95% от общего объема поступившего иностранного капитала). Характерной особенностью внешней торговли Белгородской области является опережающий рост импорта по отношению к экспорту, а также ориентация экспортных потоков на продукции горно-металлургического и товарах производственно-технического назначения.

Таким образом, приоритетной сферой экономики Белгородской области, а также ее конкурентным преимуществом, которые и определяют специфику ВЭД региона, является высокая развитость добывающей и металлургической промышленности. Специализация ВЭД на данных отраслях, безусловно, многозначна, способствует устойчивому развитию экономики, получению значительных положительных результатов (как показал анализ во второй главе данной дипломной работы). Однако односторонняя направленность внешней торговли подвергает экономику области к ряду экономических рисков, снижение которых возможно при диверсификации экспортной продукции. С учетом значительного сельскохозяйственного потенциала, расширение номенклатуры экспорта приобретает особое звучание.

Согласно «Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 г.» экономическое развитие Белгородской области в ближайшем будущем будет базироваться на развитии высокотехнологичных секторов экономики, производстве инновационной продукции, продукции с высокой долей добавленной стоимости, конкурентоспособной высококачественной промышленной и сельскохозяйственной продукции. Планируется также наращивать вывоз высококачественной экологически чистой продукции агропромышленного комплекса в другие субъекты Российской Федерации и за границу. Такая переориентация экономики региона требует своевременной адаптации и пересмотра действующей политики в области ВЭД.

В ходе анализа внешнеэкономической деятельности Белгородской области было отмечено, что основными участниками ВЭД на территории региона являются крупные промышленные предприятия. Доступ компаний малого и среднего бизнеса на внешний рынок весьма ограничен, что можно связать с низкой информационной осведомленностью и значительными организационными барьерами.

Учитывая данные особенности ВЭД Белгородской области, основными направлениями стратегии развития внешнеэкономической деятельности региона должны стать:

1) Расширения возможностей ведущих субъектов ВЭД посредством:

- развития механизмов многосторонней системы регулирования ВЭД с основными государствами-партнерами, в том числе повышения эффективности деятельности торговых представительств;

- улучшения условий инвестиционных гарантий, предоставляемых региональными государственными структурами;

- стимулирования международного научно-технического сотрудничества при помощи создания устойчивой правовой базы в этой области.

2) Расширение доступа малого и среднего бизнеса на международные рынки посредством:

- развития механизмов финансового стимулирования малых компаний, занимающихся ВЭД (Например, предоставление компенсаций начинающим экспортерам части расходов по освоению внешних рынков. В Белгородской области уже действует программа по субсидированию части затрат субъектов малого предпринимательства, производящих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта [51]);

- формирования информационной базы, предоставляющей участникам ВЭД свободный доступ ко всем федеральным и региональным нормативно-правовым актам в области внешнеэкономической деятельности;

- осуществления информационной, консультационной и правовой поддержки участников ВЭД в вопросах осуществления ВЭД;

- снижения административных барьеров для выхода на международные рынки.

Учитывая приграничное положение Белгородской области (регион непосредственно граничит с Украиной и является «воротами» экспортно-импортных потоков в страны СНГ и европейский страны) стратегия ВЭД региона должна включать разработку и внедрения программы в сфере приграничного сотрудничества. Для этого необходимо проведение активного взаимодействия с федеральным центром с целью получения большего числа полномочий в правовом регулировании приграничного сотрудничества. В рамках приграничного сотрудничества возможно создание определенных «Центров» или «Советов», работа которых будет осуществляться по следующим направлениям:

1) предпринимательский аспект: координирование трансграничной предпринимательской кооперации;

2) финансовый аспект: координирование трансграничных финансовых и валютных операций;

3) академический аспект: координирование сотрудничества Белгородской области в сферах образования, инноваций;

4) инфраструктурный аспект: координирование транспортной инфраструктуры в регионе, формирование транспортных коридоров со странами СНГ и Европы;

5) информационный аспект: создание и координирование трансграничных баз данных, обеспечивающих оперативной и качественной информацией (нормативно-правовой, финансовой и т.д.) всех субъектов ВЭД;

6) трудовой аспект: координирование миграционных потоков.

В целом базовым элементом стратегии развития внешнеэкономической деятельности Белгородской области должно стать создание и активное продвижение «имиджа» Белгородской области как перспективной территории, способной и продуктивно реализующей свои потенциалы, лишенной законодательных «ловушек» и административных «препон», соответствующей общепризнанным стандартам мировой экономической системы.

Созданию «имиджа» Белгородской области содействует создание прочной законодательной базы, прогрессивные темпы развития экономики региона, повышение эффективности экономической системы, а также активное сотрудничество и взаимодействие властных структур с представителями бизнеса и науки.

Эффективное продвижение «имиджа» Белгородской области будет возможным в случае активного участия региональных представителей в различных «выставочных» мероприятиях, презентациях, проводимых в городах РФ и за рубежом, с целью пропаганды областных товаропроизводителей и достижений экономики. Успешное продвижение «имиджа» региона, выражающееся в узнаваемости Белгородской области, в свою очередь будет способствовать оптимизации экономики, расширению потенциальных рынков сбыта (в том числе международных), привлечению иностранных инвесторов и партнеров в области ВЭД, повышению эффективности и ускорению темпов развития региональной экономической системы.

С целью стимулирования ВЭД региона, а также повышения эффективности и развития экономики Белгородской области в целом, мы предлагаем к рассмотрению программу создания при департаменте экономического развития Белгородской области так называемого «Совета по внешнеэкономической деятельности и международному сотрудничеству» (далее Совет). Участниками Совета станут представители бизнеса (представители организаций, занимающихся ВЭД), представители науки (научные сотрудники ВУЗов, НИИ, НИЛ, исследователи и ученые), представители власти.

Основная цель существования данного Совета – улучшение качества управления внешнеэкономической деятельностью Белгородской области, которое будет проявляться в разработке и реализации региональных адаптированных стратегий развития и управления ВЭД, комплексном изучении специфики ВЭД региона, основательных научных предплановых исследованиях ВЭД региона, взаимовыгодном сотрудничестве бизнеса и власти бизнеса и науки в области ВЭД.

Взаимодействие бизнеса, власти и науки будет носить взаимовыгодный характер для всех сторон-участников. Выгода, получаемая представителями власти, выражается в актуальности нормативно-правовых актов для субъектов экономики, а также в высокой степени научной обоснованности принимаемых решений. Представители бизнеса получают возможность влиять на нормативно-правовую базу и использовать в своей деятельности научные разработки ученых. Наука получает дополнительное финансирование, а также широкие возможности для развития научно-исследовательской деятельности.

Работа Совета, как системы взаимодействия власти, бизнеса и науки, должна строиться на следующих принципах:

- системность;
- взаимно выгодность;
- добровольный характер;
- реальный и прагматичный характер;
- информационная открытость.

На основе данных принципов должны формироваться приоритетные направления деятельности Совета на территории региона, согласно сферам деятельности участников входящих в данную организацию. Сферой деятельности власти является стратегическое планирование, формирование бюджет, антикризисные программы и программы развития, кадровая политика и др., сферой деятельности бизнеса – развитие предприятий, увеличение финансовых результатов их деятельности, повышение устойчивости и др., для науки – коммерциализация разработок, развитие научного потенциала региона и др.

Условно основными направлениями деятельности Совета можно назвать:

- общес развитие ВЭД на территории региона;
- привлечение иностранных инвестиций в экономику области;
- привлечение иностранных деловых партнеров;
- развитие инноваций, привлечение заграничных технологий;
- создание и продвижение «имиджа» региона.

Международный опыт реализации подобных проектов на территории регионов показывает большую эффективность механизмов диалога между бизнесом, региональными властями и наукой [1, с. 69]. В рамках таких проектов бизнес формулирует стратегические предложения, наука вносит теоретическую обоснованность таких предложений, региональные власти активно вовлечены в выбор приоритетов, формирование стратегических инициатив и ориентированы на эффективную реализацию необходимых реформ. При этом стоит отметить, что данные связи могут происходить и в других направлениях, например со стороны науки поступает какая-либо теория, которая требует апробации в реальных экономических условиях, что и происходит после одобрения представителями власти и согласия бизнес структур. В деятельность Совета можно представить в виде схемы (см. рис. 1).



Рисунок 1 – Деятельность Совета по ВЭД и международному сотрудничеству

Одним из приоритетных направлений деятельности подобного Совета должна стать разработка и применение различных эмпирических методик анализа, оценки и прогнозирования влияния, оказываемого внешнеэкономической деятельностью на эффективность и развитие региональной экономики региона.

Нами была разработана упрощенную методику оценки влияния внешнеэкономической деятельности на эффективность и развитие экономики региона. Целью создания данной методики стало подтверждение взаимосвязи этих явлений, определение качества и изменчивости этой взаимосвязи, а также обеспечение условий для более детального изучения и прогнозирования ВЭД, эффективности и развития экономики региона. Методика является максимально упрощенной и унифицированной. Однако, в случае качественной доработки и совершенствования данного метода, возможна его адаптация к оценке различных факторов экономического развития (инновации, человеческий потенциал и т.д.), а также оценки зависимостей не только в региональном разрезе, но и на уровне государства в целом. Схематично разработанную методику можно представить в виде таблицы (см. таб. 1).

Таблица 1 – Методика оценки влияния ВЭД на повышения эффективности и развития региональной экономики

Оценка влияния ВЭД на региональное экономическое развитие	Оценка влияния ВЭД на эффективность экономики региона
<p>1) <u>Определение количественных показателей «регрессоров» и «детерминант»</u></p> $УЭРР = ВРП_{г/д} \cdot K_{ж} = ВРП_{г/д} \cdot \frac{K_{ж}}{ПМ} \quad (1)$ <p>где УЭРР – уровень экономического развития региона,  ВРП<sub>г/д</sub> – среднедушевой объем валового регионального продукта,  K<sub>ж</sub> – коэффициент уровня жизни населения  Д<sub>д</sub> – среднедушевой доход,  ПМ – прожиточный минимум</p>	<p>1) <u>Определение количественных показателей «регрессоров» и «детерминант»</u></p> $ЭЭР = \frac{УЭРР}{(P_0 + ПП)} \quad (2)$ <p>где: ЭЭР – эффективность экономики региона,  УЭРР – уровень экономического развития региона,  P<sub>0</sub> – расходы консолидированного бюджета субъекта федерации,  ПП – промжуточное потребление</p>
<p>2) <u>Определение зависимости между исчисленными коэффициентами посредством корреляционного анализа</u></p>	
$r = \frac{\text{cov}(X, Y)}{S_x \cdot S_y} \quad (2.3)$ $S_x = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_i (x_i - \bar{x})^2} \quad (5)$ $S_y = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_i (y_i - \bar{y})^2} \quad (6)$ $r = \left[ 1 + \frac{1-r}{2(n-3)} \right] \quad (7)$	$\text{cov}(X, Y) = \frac{1}{n} \sum_i (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}) \quad (4)$ <p>при <math> r  &lt; 0.3</math> связь можно считать слабой  при <math>0.3 &lt;  r  &lt; 0.7</math> - связь средней тесноты  <math> r  &gt; 0.7</math> - тесная</p>
<p>где: r – коэффициент линейной корреляции Пирсона.  cov(X, Y) – выборочный коэффициент ковариации.  S<sub>x</sub>, S<sub>y</sub> – выборочные среднеквадратические отклонения  x<sub>i</sub>, y<sub>i</sub> – числовые значения рассматриваемых переменных,  n – объем выборки.  r – скорректированный коэффициент линейной корреляции Пирсона</p>	
<p>3) <u>Определение чувствительности «регрессоров» к «детерминантам» при помощи коэффициента эластичности</u></p>	
$\varepsilon = f(x) \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}} \quad (8)$	$f(x) = a_0 + a_1 \cdot x \quad (9)$
<p>где: ε – средний коэффициент эластичности.  f'(x) – производная функции, описывающей зависимость между «регрессорами» и «детерминантами».  x, y – средние значения рассматриваемых переменных</p>	
<p>4) <u>Аналитическое прогнозирование изменения значений факторов для достижения определенного уровня развития и эффективности региональной экономики при помощи средств Excel с учётом коэффициентов корреляции и эластичности</u></p>	

Таблица 2 – Результаты исследования влияния внешнеэкономической деятельности на эффективность и развитие экономики Белгородской области

	Уровень экономического развития			Эффективность экономики региона		
	Коэффициент корреляции	Средний коэффициент эластичности (%)	Прогнозируемый Тип для достижения УЭЭР=45,08%	Коэффициент корреляции	Средний коэффициент эластичности (%)	Прогнозируемый Тип для достижения ЭЭР=12,43%
1	2	3	4	5	6	7
Международная инвестиционная деятельность	0,68	2,40	14,84	0,56	3,31	3,46
Международная производственная кооперация	0,62	0,02	22,54	0,80	0,04	1,78
Внешнеторговая деятельность	0,88	0,62	14,54	0,85	1,85	3,46
Экспорт (всего)	0,93	0,187	23,33	0,85	0,286	3,51
Руды и концентраты железные	0,76	0,063	214,79	0,78	0,107	5,38
Черные металлы	0,91	0,044	217,39	0,88	0,076	3,11
Цветные металлы и изделия из них	0,88	0,001	-	0,85	0,003	1,57
Импорт (всего)	0,98	0,434	23,45	0,91	0,677	3,63
Масло подсолнечное	-0,68	-0,001	-	-0,73	-0,001	-
Сахар-сырец	0,38	0,002	-	0,34	0,003	-
Пластмассы и изделия из них	0,91	0,13	91,99	0,92	0,21	6,88

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Черные металлы	0,67	0,126	91,19	0,42	0,125	6,86
Трубы	0,32	0,006	-	0,07	0,018	-
Вагоны железно- дорожные, трам- вайные, грузовые	0,40	0,012	-	0,76	0,019	-
Внешнеторговый оборот со страна- ми дальнего зару- бежья, в том чис- ле:	0,93	0,36	16,56	0,89	0,29	3,58
экспорт	0,92	0,26	45,86	0,89	0,14	3,56
импорт	0,89	0,1	46,37	0,88	0,15	3,59
Внешнеторговый оборот со страна- ми СНГ, в том числе:	0,84	0,53	16,19	0,82	0,67	3,61
экспорт	0,85	0,12	31,03	0,80	0,25	3,58
импорт	0,84	0,41	30,41	0,82	0,42	3,63

Рассчитано по данным Российского статистического ежегодника Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 Росстат. – М., 2010. – 996 с.

В целом, пройдя все этапы описанной методики, пользователь сможет ответить на вопрос: оказывает ли ВЭД какое-либо влияние на экономическое развитие и эффективность экономики региона, проанализировать и оценить величину и характер этого влияния, спрогнозировать дальнейшее поведение исследуемых величин, определить темпы прироста уровня развития экономики того или иного региона.

Разработанная методика была апробирована на реальных статистических данных по Белгородской области. Источниками данных для анализа и оценки послужили ресурсы Федеральной службы государственной статистики, а также данные официального сайта правительства Белгородской области. Результаты проведенного исследования представлены в сводной таблице (см. табл. 2).

В ходе анализа и оценки влияния внешнеэкономической деятельности на уровень развития экономики Белгородской области, была выявлена сильная по тесноте и прямая по направлению зависимость региональной экономики от основных направлений ВЭД, имеющих место быть на территории региона.

При чем, большее влияние на развитие региональной экономики, как выяснилось в ходе корреляционного анализа, оказывает внешнеторговая деятельность (коэффициент корреляции равен 0,88). Инвестиционная деятельность (коэффициент корреляции равен 0,68) и международная производственная кооперация (коэффициент корреляции равен 0,62) влияют на УЭРР в меньшей степени. Произведенная с помощью определения коэффициентов эластичности оценка качества взаимосвязи между экономическим развитием региона и основными направлениями ВЭД показала, что изменение объемов внешнеторгового оборота на 1% дает прирост УЭРР в 0,62%, увеличение иностранных инвестиций на 1% - 2,4% прироста, повышение результатов производственной кооперации (в виде оборота организаций с иностранным капиталом) – 0,02%. Такое распределение долей влияния связано со спецификой воздействия инвестиций на любую экономику.

В ходе анализа и оценки влияния внешнеэкономической деятельности на показатель эффективности экономики Белгородской области, была выявлена сильная по тесноте и прямая по направлению зависимость эффективности региональной экономики от основных направлений ВЭД. Причем, большее влияние на эффективность региональной экономики, как выяснилось в ходе корреляционного ана-

лиза, оказывают внешнеторговая деятельность (коэффициент корреляции равен 0,85) и международная производственная кооперация (коэффициент корреляции равен 0,80). Инвестиционная деятельность (коэффициент корреляции равен 0,56) влияют на ЭЭР в меньшей степени. Произведенная с помощью определения коэффициентов эластичности оценка качества взаимосвязи между эффективностью экономики региона и основными направлениями ВЭД показала, что изменение объемов внешнеторгового оборота на 1% дает прирост ЭЭР в 1,85%, увеличение иностранных инвестиций на 1% - 3,31% прироста, повышение результатов производственной кооперации (в виде оборота организаций с иностранным капиталом) – 0,04%. Такое распределение долей влияния связано со спецификой воздействия инвестиций на любую экономику.

Кроме того для достижения к 2015 г. определенного уровня экономического развития и эффективности экономики были спрогнозированы темпы прироста основных направлений внешнеэкономической деятельности, а для внешнеторговой деятельности показатели экспорта-импорта в разрезе основных групп товаров и стран-партнеров. Так для достижения среднегодового темпа прироста уровня экономического развития Белгородской области в 45,08%, необходимы среднегодовые темпы прироста международной инвестиционной деятельности, международной производственной кооперации и внешнеторговой деятельности в 14,84%, 22,54% и 14,54% соответственно. А для достижения среднегодового темпа прироста эффективности экономики региона в 12,43%, необходимы среднегодовые темпы прироста международной инвестиционной деятельности, международной производственной кооперации и внешнеторговой деятельности в 3,46%, 1,78% и 3,46% соответственно.

Результаты подобного исследования могут быть использованы для построения прогнозов, выбора направлений имеющих больший спектр воздействия на развитие экономики, привлечения определенных ресурсов для стимулирования конкретных направлений ВЭД. Другими словами полученные результаты проведенных анализа и оценки могут быть применены для управления эффективностью и развитием региональной экономической системы посредством регулирования внешнеэкономической деятельности.

### *Литература:*

1. Беломестнов В.Г. Управление инвестиционными процессами. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ. 2005. – 172 с.
2. Видяпин В.И. Региональная экономика: Учебник / Под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с.
3. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник – М.: Юристь. 1999. – 456 с.
4. How regions grow: trends and analysis. OECD Publishing, 2009. 136 p. [Электронный ресурс] // Google Книги: [сайт]. [2011]. URL: [http://books.google.com/books?id=jfwk8lp8-MOC&dq=how+Regions+grow&hl=ru&source=gbs\\_navlinks\\_s](http://books.google.com/books?id=jfwk8lp8-MOC&dq=how+Regions+grow&hl=ru&source=gbs_navlinks_s) (дата обращения: 12.05.2011)

## 4.5. ЖИЛИЩНЫЕ НАКОПИТЕЛЬНЫЕ КООПЕРАТИВЫ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ НЕДВИЖИМОСТИ

Современные отечественные рынки недвижимости остаются недостаточно развитыми: не проработаны эффективные механизмы приобретения доступного жилья, слабо реализованы сервисные услуги по правовому и экономическому обеспечению оборота недвижимости, информированию граждан об изменениях в законодательстве, ликвидации экономической отсталости широких слоев населения.

В результате неразвитости рынков недвижимости на сегодняшний день более 60% населения нуждаются в улучшении жилищных условий. Мировой экономический кризис 2008-09 гг. только усугубил эту ситуацию – значительно повысились ставки по ипотечному кредитованию и требования к заемщикам, свернуты строительные программы, на 30-40% сократились объемы жилищного строительства и предложения на рынке первичного жилья. В таких условиях приобретение отдельной квартиры или строительство дома стало для средней семьи нерешаемой задачей: банковские ипотечные кредиты дороги и для многих недоступны, государственные субсидии отдельным категориям граждан недостаточны.

С другой стороны, ежегодная инфляция по многим важнейшим товарам и услугам достигает 15-20%, обесценивая личные сбережения граждан, накопленные ими в прошлые периоды. Хранение

средств на банковских депозитах под 6-8% годовых не обеспечивает ощутимого дохода, валютные операции остаются нестабильными из-за неопределенности мировых финансовых рынков. Поэтому для определенных категорий граждан становится актуальным инвестирование личных сбережений с целью их сохранения и приумножения.

Вместе с тем, сложившееся положение не является безвыходным. На некоторых региональных рынках начинают работать новые надежные и действенные механизмы приобретения жилья и сбережения средств от инфляции. Одним из них является приобретение жилья через жилищные накопительные кооперативы.

Деятельность жилищных накопительных кооперативов в Российской Федерации регламентирует федеральный закон № 215-ФЗ от 30.12.2004 г. Жилищный накопительный кооператив (ЖНК) является формой добровольного объединения граждан с целью накопления денежных средств для приобретения жилья и сбережения денежных средств от инфляции. Кооператив не занимается коммерческой деятельностью, поскольку все средства паевого фонда направляются только для приобретения жилья пайщикам.

Одним из наиболее развитых и стабильно работающих кооперативов в Центральном федеральном округе является Жилищно накопительный кооператив Белгородского завода железобетонных конструкций «ЖБК-1». Основная идея состоит в том, что на внесенные деньги выкупается квартира по частям, по квадратным метрам, то есть, на момент внесения пайщиком средств в паевой фонд стоимость выкупленных им квадратных метров фиксируется и не подвержена дальнейшей инфляции. В этом смысле деятельность жилищного накопительного кооператива является уникальной и новаторской, поскольку предлагаемые и реализуемые механизмы решения жилищных вопросов населения – это новые формы, методы и способы получения жилья.

1) Жилищный накопительный кооператив - эффективная альтернатива ипотеке. Сравнительный анализ кооперативных и ипотечных методов получения жилья для семьи показывает выгодность кооперативной формы приобретения жилья.

2) Организационно-экономические механизмы, изложенные в уставных документах и подтвержденные деятельностью кооператива, способствуют приобретению жилья по фиксированной стоимости квадратных метров.

3) Кооперативные риски нейтрализуются целым рядом финансовых инструментов, в т.ч. это страховые фонды, субсидирование процентов, собственные резервы, юридические и имущественные гарантии.

4) Жилищный накопительный кооператив сохраняет личные сбережения пайщиков от инфляции и роста цен. Более того, он умножает сбережения путем начисления на пай дополнительного дохода. Также застройщик в лице ООО «Управляющая компания ЖБК-1» предоставляет ЖНК постоянную скидку на все приобретаемые им квартиры в размере 10%.

В настоящее время существует две формы участия в ЖНК «ЖБК-1».

Первая форма участия предполагает накопление пайщиком в кооперативе 30% стоимости желаемой квартиры. Остальные средства до полной стоимости выкупаемой квартиры распределяются следующим образом: 40% кооператив занимает на стороне, и 30% доплачивает из средств кооператива за счет других пайщиков (рис.1).

**ФОРМА 1**



Рисунок 1 – Первая форма участия в ЖНК

Вторая форма участия предполагает накопление пайщиком 50% от стоимости квартиры. Остальные 50% доплачивает кооператив.

После накопления средств на лицевом счете в объеме, соответствующем форме своего участия, пайщик выбирает конкретную квартиру и имеет право в нее заселиться. В течение определенного периода времени пайщик погашает оставшуюся стоимость невыкупленных квадратных метров с выплатой процентов за пользование средствами кооператива (5% годовых). Эти 5% поступают в доход тем пайщикам, которые только накапливают деньги (Рис.2).

Таким образом, обеспечивается, с одной стороны, заинтересованность в накоплении средств на лицевом счете, с другой стороны, стимулируется погашение задолженности за невыкупленные метры. Расчеты показали, что эти 5% годовых примерно равны стоимости аренды сопоставимого жилья на рынке.

## ФОРМА 2



Рисунок 2 – Вторая форма участия в ЖНК

В соответствии с законодательством период накопления средств, начиная со второго года деятельности кооператива, не может быть

менее 2-х лет, а срок погашения задолженности – не более 1,5 срока накопления.

В качестве паевого взноса можно использовать средства материнского капитала, субсидии молодым семьям, государственные жилищные сертификаты и другие субсидии и субвенции. Величина взноса определяется членом кооператива самостоятельно, а значит – не является для него обременительной. При этом подтверждения источников дохода не требуется.

В первый год деятельности кооперативом приобретается только готовое жилье, во второй и последующие годы - не менее 80% готового жилья и не более 20% строящегося жилья. Схема выкупа квартир для пайщиков позволяет приобретать новое и вторичное жилье у разных застройщиков в различных регионах страны (рис.3.).



Рисунок 3 – Схема выкупа квартир для пайщиков

Вступление в кооператив привлекает своей доступностью. Членом кооператива может стать любой гражданин, достигший 16 лет. Никаких других ограничений нет. Не требуются залоги и поручители. Свои кооперативные накопления можно передать по наследству, подарить, завещать или продать.

При вступлении в ЖНК многие обращают внимание на аспекты надежности вложений средств и гарантии получения жилья:

– основы деятельности кооператива, гарантии защиты прав и законных интересов граждан-членов ЖНК определяет Федеральный Закон «О жилищных накопительных кооперативах» (№215-ФЗ от 30.12.2004);

– обязательная регистрация всех членов ЖНК «ЖБК-1» в едином государственном реестре юридических лиц (п. 5 статья 5 ФЗ);

– ЖНК «ЖБК-1» может направлять паевые взносы только на приобретение или строительство жилья (статья 24, 26 ФЗ);

– постоянный (квартальная отчетность) контроль за деятельностью ЖНК «ЖБК-1» со стороны Федеральной службы по финансовым рынкам (статьи 50, 51, 52 ФЗ);

– ЖНК «ЖБК-1» имеет два отдельных расчетных счета для учета членских и паевых взносов, что является дополнительной гарантией целевого использования денежных средств (п. 5 статья 16 ФЗ);

– приобретение кооперативом жилых помещений регламентируется Федеральным Законом (статья 28 ФЗ);

– ЖНК «ЖБК-1» приобретает жильё только после согласования с членом ЖНК (статья 28 ФЗ);

– все жильё, которое приобретает кооператив обязательно страхуется в Военно-страховой компании, которая входит в пятерку лучших страховых компаний России;

– обязательное соблюдение нормативов финансовой устойчивости (статья 49 ФЗ);

– обязательный ежегодный аудит деятельности ЖНК «ЖБК-1» (статья 54 ФЗ);

– контроль деятельности ЖНК «ЖБК-1» Администрацией Белгородской области (департамент экономического развития).

Оценка финансовой устойчивости деятельности кооператива осуществляется ежеквартально в соответствии с определенными нормативами Федеральной службы по финансовым рынкам.

Расчет нормативов для оценки финансовой устойчивости деятельности кооператива производится на основании данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности кооператива.

1. Норматив текущей обеспеченности обязательств кооператива (Н1) рассчитывается по следующей формуле:

$$H_1 = \frac{Л}{П} \text{ (не менее 0,05)} \quad (1)$$

где Л – величина денежных средств кооператива, отраженная по соответствующим статьям бухгалтерского баланса; П – общий размер паевых накоплений, внесенных членами кооператива

2. Норматив общей обеспеченности обязательств кооператива (Н2) рассчитывается по следующей формуле:

$$H_2 = \frac{А - О}{П}, \text{ (не менее 1)} \quad (2)$$

где А – сумма стоимости основных средств и объектов незавершенного строительства, а также денежных средств кооператива, отраженных по соответствующим статьям бухгалтерского баланса; О – величина долгосрочных и краткосрочных обязательств кооператива, отраженная по соответствующим статьям пассива бухгалтерского баланса; П – общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

3. Норматив текущей сбалансированности деятельности кооператива (Н3) рассчитывается по следующей формуле:

$$H_3 = \frac{Рк}{П}, \text{ (не более 0,3)} \quad (3)$$

где Рк – максимальная квартальная разница между расходами и поступлениями (без учета займов и кредитов), планируемыми в приходно-расходной смете, утвержденной кооперативом на год, следующий за отчетным; П – общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива

4. Норматив среднесрочной сбалансированности деятельности кооператива (Н4) рассчитывается по следующей формуле:

$$H_4 = \frac{Р}{П}, \text{ (не более 0,5)} \quad (4)$$

где Р – разница между расходами и поступлениями (без учета займов и кредитов), планируемыми в приходно-расходной смете, утвержденной кооперативом на год, следующий за отчетным; П – общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

5. Норматив максимальной задолженности членов кооператива (Н5) рассчитывается по формуле:

$$H_5 = \frac{B_{\max}}{\Pi}, \text{ (не более 0.1)} \quad (5)$$

где  $B_{\max}$  – максимальный размер оставшейся невыплаченной части взноса одного участника кооператива, которому кооператив предоставил жилое помещение;  $\Pi$  – общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

6. Норматив долговой нагрузки кооператива ( $H_6$ ) рассчитывается по следующей формуле:

$$H_6 = \frac{D}{B}, \text{ (не более 0.4)} \quad (6)$$

где  $D$  – величина краткосрочных обязательств кооператива по займам, кредитам и кредиторской задолженности, отраженная по соответствующим статьям пассива бухгалтерского баланса;  $B$  – общая сумма активов кооператива (валюта бухгалтерского баланса).

7. Норматив задолженности членов кооператива ( $H_7$ ) рассчитывается по следующей формуле:

$$H_7 = \frac{B}{\Pi}, \text{ (не более 1)} \quad (7)$$

где  $B$  – общий размер оставшейся невыплаченной части взносов участников кооператива, которым кооператив предоставил жилые помещения;  $\Pi$  – общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

Высшим органом ЖНК является общее собрание пайщиков. К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся:

- 1) утверждение устава кооператива, внесение изменений и дополнений в устав или утверждение устава в новой редакции;
- 2) утверждение внутренних документов кооператива, регулирующих деятельность органов кооператива;
- 3) утверждение положения (регламента) о порядке формирования паевого фонда кооператива и его использования;
- 4) принятие решения о реорганизации или ликвидации кооператива, а также назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- 5) избрание и досрочное прекращение полномочий членов правления, членов ревизионной комиссии (ревизора), а также рассмотрение отчетов об их деятельности;

6) утверждение форм участия в деятельности кооператива;  
7) определение максимальной стоимости жилого помещения, которое может быть приобретено или построено кооперативом;

8) утверждение предельных размеров расходования средств на обеспечение деятельности кооператива;

9) утверждение годового отчета и годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности;

10) утверждение аудиторского заключения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности по итогам финансового года;

11) определение порядка формирования фондов, за исключением паевого фонда, и их использования, утверждение отчетов об использовании фондов;

12) утверждение приходно-расходных смет, сметы расходов на содержание кооператива и отчетов об их исполнении.

Органами управления являются правление и дирекция кооператива. К компетенции правления относятся:

1) избрание и досрочное прекращение полномочий и состава дирекции кооператива;

2) созыв и проведение годового общего собрания членов кооператива и внеочередного общего собрания;

3) контроль за деятельностью исполнительных органов;

4) предварительное утверждение форм участия в деятельности кооператива;

5) утверждение порядка передачи жилого помещения в пользование члену кооператива после внесения им в течение установленного периода части паевого взноса в соответствии с выбранной формой участия в деятельности кооператива;

6) предварительное утверждение годового отчета и годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности Кооператива;

7) предварительное утверждение аудиторского заключения;

8) утверждение аудитора и условий договора с ним, а также принятие решения о расторжении такого договора;

9) утверждение оценщика и условий договора с ним, а также принятие решения о расторжении такого договора;

10) принятие решений о создании филиалов и об открытии представительств;

11) одобрение договоров займа и кредитных договоров.

Правление в любое время имеет право потребовать от исполнительных органов отчет о деятельности, а также имеет право знакомиться с документами бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Из изложенного следует, что кооператив является прогрессивной коллективной общественно-экономической системой открытого типа с развитыми демократическими принципами управления. Например, члены кооператива имеют право:

1) участвовать в управлении кооперативом и быть избранными в его органы;

2) пользоваться всеми услугами, предоставляемыми кооперативом;

3) выбирать форму участия в деятельности кооператива.

4) давать согласие на приобретение или строительство Кооперативом жилого помещения в соответствии с требованиями, указанными в заявлении члена Кооператива, и с учетом выбранной им формы участия в деятельности Кооператива;

5) получить от кооператива в пользование жилое помещение в порядке, предусмотренном Федеральным законом и Положением о формах участия, утвержденным общим собранием членов кооператива;

6) пользоваться льготами, предусмотренными для членов кооператива уставом и решениями органов кооператива, принятыми в пределах их компетенции;

7) участвовать в распределении доходов, полученных кооперативом от осуществляемой им в соответствии с Федеральным законом о предпринимательской деятельности, в порядке, установленном Федеральным законом и Положением о формах участия, утвержденным общим собранием;

8) получать от органов кооператива информацию о деятельности кооператива в порядке и в объеме, которые предусмотрены Федеральным законом и уставом;

9) передавать пай другому члену кооператива или третьему лицу, которому кооперативом не может быть отказано в приеме в члены кооператива;

10) завещать пай;

11) получить при прекращении членства в кооперативе действительную стоимость пая, определяемую в соответствии с Федеральным законом;

12) обжаловать в судебном порядке решения органов кооператива;

13) получить жилое помещение в собственность в порядке, установленном Федеральным законом;

14) приобретать иные права, предусмотренные настоящим Уставом, Федеральными законами.

Член кооператива вправе предъявлять требования к кооперативу, касающиеся качества жилого помещения, передаваемого в пользование и после внесения паевого взноса в полном размере в собственность члену кооператива, а также качества выполняемых работ и оказываемых за счет паевых и иных взносов и услуг.

Создание жилищных накопительных кооперативов в регионе и в стране поддержали администрация Белгородской области, многие видные государственные и общественные деятели. За два с половиной года в кооператив вступили 2450 человек (максимальное количество пайщиков по закону – 5000 человек). Для своих пайщиков кооператив приобрел 400 квартир не только в г. Белгороде, но и в других городах России. 125 человек полностью расплатились с кооперативом и стали собственниками новых квартир. География городов и стран, жители которых стали пайщиками кооператива, насчитывает десятки наименований в России, ближнем и дальнем зарубежье (рис.4).

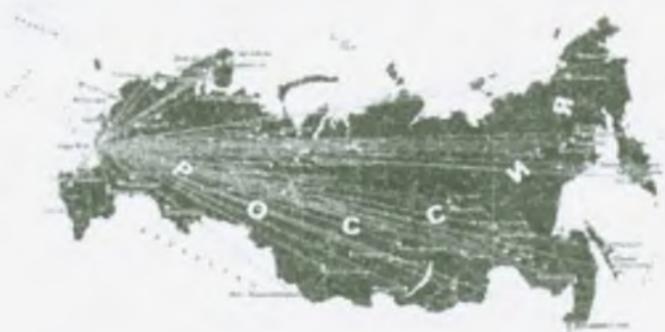


Рисунок 4 – Города и страны, жители которых стали пайщиками ЖНК «ЖБК-1»

Опыт деятельности ЖНК «ЖБК-1» изучают делегации и депутатами Государственной Думы, администрациями регионов, региональными Общественными палатами, предприятиями и организациями. Участие населения в строительстве через жилищные накопительные кооперативы имеет важную социальную значимость и способствует оздоровлению общества в целом. Любой гражданин, став пайщиком кооператива, приобретает действенные стимулы к успешному труду и карьере, стремится избавиться от вредных привычек и наклонностей. Членство в кооперативе и перспективы получения благоустроенного жилья способствуют укреплению семьи как основного общественного института.

Вместе с тем, нормы действующего законодательства не в полной мере способствуют созданию и развитию жилищных накопительных кооперативов, необходимы изменения в Закон № 215-ФЗ от 30.12.2004 г. Законодательство также необходимо дополнить статьей о государственной поддержке ЖНК, например: «Российская Федерация в части улучшения жилищных условий граждан оказывает государственную поддержку членам кооператива. Объемы и порядок государственной поддержки определяются законом и федеральными законами о федеральном бюджете на очередной финансовый год. Субъекты Российской Федерации своими законами могут устанавливать дополнительные меры государственной поддержки системы кооперативов».

Формой государственной поддержки кооперативов за счет федерального бюджета может быть годовая премия на размер внесенных паевых взносов с учетом ограничений установленных настоящей статьей.

Поддержка банковской системы в рамках антикризисных мер 2008 – 2009 гг. составила 2 трлн. руб. Однако, несмотря на это, банки сократили выдачу ипотечных кредитов населению начиная с I полугодия 2009 г. в 6 раз. Все средства государственной поддержки они направили на операции с валютой, ценными бумагами, погашение своих долгов перед зарубежными кредиторами. Кредитование предприятий почти не увеличилось.

В этой связи рассмотрим расчет влияния работы ЖНК на экономику РФ при условии получении государственной поддержки:

1. Ежегодный взнос населения в ЖНК из расчета 10% от суммы банковских вкладов – 600 млрд. руб. в год (10% от 6 трлн. руб. на начало 2009 года).

2. Площадь дополнительно вводимого жилья в год для пайщиков ЖНК – 15 млн. кв. метров из расчета 40 тыс. руб./м<sup>2</sup> (600/40).

3. Дополнительные налоги в бюджет от строителей и производителей строительных материалов – 180 млрд. руб. в год из расчета доли налогов в цене жилья - 30% (600\*0,3).

Также возможно внесение изменений в налоговое законодательство, а именно - установить пошлину за регистрацию прав на недвижимое имущество, приобретаемое ЖНК, в сумме 500 руб. (для физических лиц). Действующая редакция предусматривает пошлину для юридических лиц 7500 руб.

Жилищные накопительные кооперативы являются важнейшим инвестиционным источником развития строительной отрасли и экономики в целом, имеющий большой потенциал. Приведем некоторые цифры и расчеты в масштабах страны.

На сегодняшний день общий объем банковских вкладов населения, которые подвергаются инфляции, оценивается в 8 трлн. руб. Еще 2 трлн. руб. – домашние сбережения. Ежегодные удельные объемы строительства в России – только 0,4 кв. метра в год на 1 жителя, хотя в Китае – 1,5 кв. метра, в обеспеченной жильем Европе – 1,5 кв. метра. Общая потребность населения Российской Федерации в жилье оценивается в 1,5 млрд. кв. метров. Около 70% жилья построено более 30 лет назад и имеет высокий процент износа.

При стабильном развитии системы ЖНК с учетом государственной поддержки общее число их членов составит в целом по стране более 5 млн. человек, что позволит увеличить объемы жилищного строительства на 70-80 млн. кв. метров в год. Государственная поддержка повысит привлекательность ЖНК и окупит выделенные средства за счет общего увеличения налогооблагаемой базы. Например, если государственная поддержка составит 20% на вклад, то дополнительные налоги от увеличения строительства и развития смежных отраслей вырастут на 30%, т.е. чистый доход государства составит 10%.

Следует особо указать, что современная кооперативная форма дает возможность пайщикам участвовать и в проектировании, и в приобретении своего жилья. Фактически, это семейный проект, который можно и нужно просчитать, оценить и правильно реализовать.

Подводя итоги, отметим, что государство и общество получают положительные политические, экономические и социальные эффекты от развития жилищных накопительных кооперативов. К ним относятся:

1. Создание финансово-экономического инструмента, который будет гарантировать инвестиции в строительный комплекс, обеспечивая устойчивость всей экономики.

2. Привлечение на рынок строительства частного капитала: вкладов, сбережений населения и предприятий (источник – до 15 трлн. руб.).

3. Удовлетворение главных потребностей половины граждан страны в жилье, в сохранении накоплений.

4. Увеличение объемов строительства жилого фонда до уровня поручений Президента РФ.

5. Развитие строительной отрасли – «локомотива экономики», активизация смежных отраслей, снижение безработицы и социальной напряженности в обществе.

6. Контроль пайщиков при выкупе готовых квартир в стадии завершения строительства, а также самоконтроль за финансовой деятельностью кооперативов ликвидируют почву для коррупционных схем.

7. Оздоровление социальной ситуации в обществе. Изменение психологии семьи (получив надежду на приобретение жилья, выкупая его по квадратным метрам, все члены семьи настраиваются на ускорение полного выкупа квартиры, сокращают ненужные расходы, повышается мотивация к труду, бросают вредные привычки).

8. Оживление и развитие рынка недвижимости, активизация рынка вторичного для тех, кому малодоступно новое жильё.

9. Рост общественного самосознания в решении социальных вопросов, не коррумпированное определение претендентов на субсидии и их величину.

10. Увеличение ротации и перемещении населения по регионам России в поисках лучшей работы, поскольку накопленные в ЖНК квадратные метры можно будет конвертировать на жилье в любом городе, а также арендовать временное жильё.

Устранение отдельных законодательных барьеров, государственная поддержка и развитие массового жилищного накопительного движения в России создаст серьезную экономическую основу для увеличения объемов строительства и общеэкономического роста, раз-

вития региональных рынков недвижимости, будет способствовать решению многих социальных вопросов.

*Литература:*

1. Жилищный Кодекс Российской Федерации. Федеральный закон № 188 от 29.12.2004 г.
2. Федеральный закон № 215 от 30.12.2004 г. «О жилищных накопительных кооперативах».
3. Федеральный закон № 190 от 18.07.2009 г. «О кредитной кооперации».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 28.01.2006 г. № 46 «О нормативах финансовой устойчивости деятельности жилищных накопительных кооперативов».
5. Распоряжение Правительства Белгородской области от 07.09.2009 г. № 302-рп «О мерах по развитию системы жилищных накопительных кооперативов на территории Белгородской области».
6. Распоряжение Губернатора Белгородской области от 14.07.2011 г. № 498-р «О привлечении инвестиций в строительство коммерческого и социального жилья на 2011-2015гг.».
7. Сборник документов о государственной поддержке потребительской кооперации Российской Федерации в 1994 г. – М., 1995.
8. Ульянова О.Ю., Ткаченко Е.Г. Инвестиционно-инновационный характер жилищной системы региона / Российское предпринимательство. – 2008. – № 8. – С. 20-25.
9. О жилищно-накопительном кооперативе «ЖБК-1» – [Электронный ресурс] –Режим доступа: [www.belbeton.ru](http://www.belbeton.ru)

#### 4.6. МОНИТОРИНГ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РФ

В последние годы в зарубежных научных кругах отмечается повышение интереса исследователей к одному из наиболее дискуссионных аспектов регионального развития – к проблеме региональной конкурентоспособности. Интерес к концепции региональной конкурентоспособности настолько велик, что некоторые исследователи, такие как Шёнбергер, говорят о том, что она стала «гегемоническим рассуждением» [1, с. 285].

Тем не менее, несмотря на то, что с каждым годом возрастает число исследований, как зарубежных, так и российских, посвященных вопросам региональной конкурентоспособности [1-6], до настоящего времени не разработаны единые методологические и теоретические основы региональной конкурентоспособности, отсутствует методический аппарат ее оценки.

Под конкурентоспособностью региона автор предлагает понимать способность региона добиться успеха в конкурентной борьбе за факторы производства как с регионами данной страны, так и с регионами других стран, путём эффективного использования имеющегося потенциала в целях достижения высокого уровня жизни населения.

В экономической литературе встречаются различные методики оценки конкурентоспособности региона. Рассмотрение методических подходов к оценке конкурентоспособности на региональном уровне позволило автору прийти к выводу, что большая часть исследованных методик оценки конкурентоспособности региона реализуется по алгоритму, включающему в себя следующую последовательность действий: определение оценочных критериев; выявление показателей, отражающих конкурентоспособность региона; расчёт интегрального показателя конкурентоспособности региона; ранжирование регионов по полученному интегральному показателю; интерпретация полученных результатов, а также зачастую построение типологии регионов.

Во многих методиках оценки региональной конкурентоспособности предпочтение отдается балльным экспертным, реже статистическим балльным оценкам учитываемых факторов. Оба этих метода не в полной мере отражают реальный разброс соответствующих фактических объективных характеристик. За счет этого в различных методиках варьирует лишь число показателей конкурентоспособности.

В рамках исследования автором были апробированы в регионах Центрального федерального округа (ЦФО) две методики. методика оценки конкурентного потенциала региона, предложенная Б.М. Гринчелем, Е.А. Дергачевым и Е.А. Назаровой (Институт проблем региональной экономики РАН), и методика оценки конкурентоспособности региона Н.Я. Калюжной (Институт математики, экономики и информатики Иркутского государственного университета). Проведем мониторинг конкурентоспособности регионов ЦФО на основании этих двух методик.

В рамках методики оценки конкурентного потенциала региона

Б.М. Гринчель, Е.А. Дергачев и Е.А. Назарова под конкурентным потенциалом понимают количественно определенную меру предоставляемых регионом преимуществ по сравнению с другими регионами [6, С. 76].

В соответствии с данной методикой, конкурентный потенциал региона складывается из двух составляющих – экономической и социальной, в связи с чем для измерения конкурентного потенциала проводится анализ по 31 показателю – 16 экономическим и 15 социальным.

Показатели конкурентного потенциала приводятся на рис. 1.

В соответствии с рассматриваемой методикой алгоритм оценки конкурентоспособности включает в себя следующие этапы:

- отбор признаков конкурентного потенциала региона;
- формирование системы факторов конкурентного потенциала;
- подбор системы частных показателей, характеризующих конкурентный потенциал региона по каждому фактору;
- разработка методики расчёта;
- расчёт частных показателей;
- группировка регионов по величине частных показателей для балльной оценки их конкурентного потенциала.
- формирование методики агрегации частных балльных оценок в обобщающие по факторам, а также в интегральную оценку конкурентного потенциала региона;
- расчет обобщающих и интегральной оценок конкурентного потенциала регионов на основе балльных оценок по частным показателям. Так, при 31 показателе наибольшее значение интегральной оценки конкурентного потенциала региона могло составить 186 баллов, наименьшее – 31 балл. Соответственно, максимальное значение обобщающей экономической составляющей конкурентного потенциала региона могло составить 96 баллов, минимальное – 16 баллов, социальной составляющей – 90 и 15 баллов соответственно.
- Ранжирование и (или) группировка регионов по обобщающим и интегральным оценкам конкурентного потенциала.
- Использование достоверных оценок конкурентного потенциала для выбора приоритетов развития и стратегического планирования.



ким образом, регионы с наименьшими значениями показателей получают оценку в 1 балл, регионы с наибольшими показателями – оценку в 6 баллов.

Проанализируем конкурентный потенциал регионов Центрального федерального округа в 2008 г. на основании данной методики.

Автором была проведена оценка регионов ЦФО по 31 вышеперечисленному показателю, в результате чего регионам ЦФО были присвоены соответствующие баллы по каждому из показателей. Далее регионы были проранжированы по интегральному индексу конкурентного потенциала, а также было оценено влияние каждого фактора на общую оценку. Затем было осуществлено ранжирование регионов ЦФО по интегральной и обобщающей оценкам экономического и социального конкурентного потенциала, а также факторам экономической и социальной составляющей конкурентного потенциала.

Выполненные расчеты позволяют сделать вывод, что наибольшее значение интегрального индекса конкурентного потенциала характерно для г. Москва, Московской, Белгородской, Калужской и Ярославской областей – 147, 96, 94, 87 и 84 балла соответственно. Наименьшую интегральную оценку (от 54 до 59 баллов) получили Тульская, Тамбовская, Курская, Смоленская и Костромская области.

Следует отметить, что позиции регионов в рейтинге по интегральному показателю не всегда совпадают с позициями в рейтингах по обобщающим оценкам экономической и социальной составляющих конкурентного потенциала региона. Так, лучшие значения по экономическим показателям по сравнению с социальными демонстрируют Липецкая, Брянская, Орловская и Тамбовская области. И, наоборот, лучшие показатели качества социальной сферы по сравнению с экономической демонстрируют Московская, Владимирская, Ивановская, Костромская и Тульская области.

Рассмотрим вклад каждого из факторов в обеспечение конкурентного потенциала регионов ЦФО в 2008 г. Так, по уровню инвестиций и темпам развития инфраструктуры лидирующее положение занимают Калужская область, г. Москва, Липецкая, Белгородская, Московская и Тверская области. В Москве это лидерство является следствием жилищного, офисного, инфраструктурного развития города; другие территории лидируют вследствие очень крупных проектов связанных с извлечением природных ресурсов. По уровню экономического развития и экономическому росту лидируют г. Москва,

Белгородская, Московская, Калужская и Липецкая области. По фактору инновационное развитие первые места в рейтинге занимают г. Москва, Ярославская, Белгородская, Воронежская и Орловская области. Таким образом, г. Москва и Белгородская область являются безусловными лидерами по каждому из факторов экономической составляющей конкурентного потенциала, что обуславливает высокие значения экономического конкурентного потенциала данных регионов. Худшие оценки среди регионов ЦФО получили: по инновационному развитию – Смоленская и Костромская области, по уровню экономического развития и экономическому росту – Орловская и Тамбовская области, по инвестициям, инфраструктуре и правопорядку – Ивановская и Тульская области.

Проанализировав значение факторов социальной составляющей регионов ЦФО можно сделать вывод, что по фактору уровень жизни и потребительский спрос лидерами являются г. Москва, Московская, Калужская, Рязанская, Воронежская и Смоленская области. По фактору развитие человеческого потенциала лидируют г. Москва, Московская, Белгородская, Ярославская и Владимирская области. Таким образом, уровень жизни и потребительский спрос снижает общую оценку социальной слагаемой и, соответственно, интегрального индекса конкурентного потенциала в Белгородской области. Низкие значения фактора развитие человеческого потенциала отрицательно сказываются на интегральном индексе конкурентоспособности Воронежской и Орловской областей. По обоим факторам социальной составляющей конкурентоспособности г. Москва и Московская область являются безусловными лидерами. Худшие оценки среди регионов ЦФО по уровню жизни получили Курская, Тамбовская и Брянская области, по развитию человеческого потенциала – Орловская, Смоленская и Тамбовская области.

На рис. 2 содержится графическое отражение полученных результатов.

9 лучших регионов (областей) по интегральному конкурентному потенциалу	8 из 9 регионов (областей), лидирующих по уровню инвестиций, инфраструктуры и правопорядка	7 из 9 регионов (областей), лидирующих по фактору развития человеческого потенциала	7 из 9 регионов (областей), лидирующих по минимальному уровню развития	6 из 9 регионов (областей), лидирующих по уровню экономического развития и экономическому росту	5 из 9 регионов (областей), лидирующих по уровню жизни и потребности сельского сектора
г. Москва Московская Белгородская Калужская Ярославская Липецкая Рязанская Тверская Воронежская	Калужская г. Москва Липецкая Белгородская Тверская Московская Ярославская Рязанская	г. Москва Московская Белгородская Ярославская Калужская Тверская Рязанская	г. Москва Ярославская Белгородская Воронежская Московская Калужская Тверская	г. Москва Московская Белгородская Липецкая Ярославская Рязанская	г. Москва Московская Калужская Рязанская Воронежская

Рисунок 2 – Степень пересечения множеств регионов по факторам конкурентного потенциала

Анализ рис. 2 позволяет сделать вывод о взаимосвязи регионов по девяти регионам ЦФО, обладающих самым высоким интегральным конкурентным потенциалом, а также о вхождении в регионы в множество девяти лучших по отдельным из вышеперечисленных факторов. В рамках предложенной методики оценки конкурентоспособности регионов [4, С. 302] Н.Я. Калюжнова рекомендует применять алгоритм комплексной оценки конкурентоспособности регионов, который включает четыре основных этапа, представленных на рис. 3.

Следует отметить, что шкалирование показателей, отражающих свойства и факторы конкурентоспособности регионов, проводится по следующему формулам:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij} - a_{\min j}}{a_{\max j} - a_{\min j}} \quad (1) \quad \text{или} \quad x_{ij} = 1 - \frac{a_{ij} - a_{\max j}}{a_{\max j} - a_{\min j}}, \quad (2)$$

где  $x_{ij}$  – i-е значение выбранного показателя в j-ом регионе;  $a_{ij}$  – i-й показатель j-го региона;  $a_{\min j}$ ,  $a_{\max j}$  – минимальное и максимальные значения i-го показателя среди j регионов соответственно.

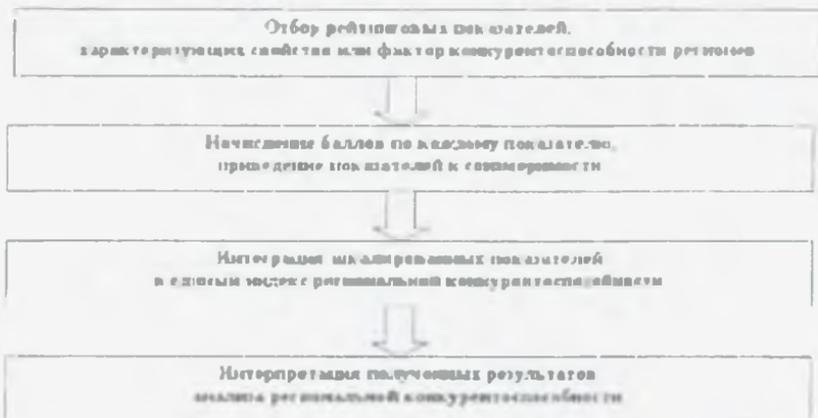


Рисунок 3 – Алгоритм комплексной оценки конкурентоспособности регионов по Н.Я. Калюжной

Преобразование (1) Н.Я. Калюжная рекомендует применять, если большие значения соответствуют лучшему качеству, и преобразование (2) следует осуществлять, если меньшие значения соответствуют лучшему значению.

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности регионов проводится по формуле:

$$I_{comp} = \sum_{i=1}^n \frac{x_{ij} - x_{max}}{x_{max} - x_{min}} \quad (3)$$

где  $x_{min}$  –  $x_{max}$  – минимальное и максимальное значение  $i$ -го показателя среди всех регионов.

В своем исследовании Н.Я. Калюжная для оценки конкурентоспособности регионов использует 12 показателей конкурентных факторов регионов.

Автор предлагает апробировать данный метод оценки конкурентоспособности в регионах Центрального федерального округа. В качестве временного периода определены 2000-2008 гг.

Н.Я. Калюжная выдвигает следующие рейтинговые показате-

ли, характеризующие факторы конкурентоспособности регионов. К результирующим показателям конкурентоспособности региона Н.Я. Калюжнова относит ВРП на душу населения и темп роста ВРП, которые она предлагает корректировать по покупательной способности. ВРП корректируется с учетом ППС на основании методики, содержащейся в Федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 и до 2015 года)» как отношение ВРП к коэффициенту уровня покупательной способности. В свою очередь, данный коэффициент рассчитывается с учётом среднедушевого прожиточного минимума в регионе к среднероссийскому показателю.

Следует отметить, что расчёт ВРП на душу населения и темпов роста ВРП с учётом покупательной способности на основании данной методики не представляется возможным ввиду отсутствия статистических данных по величине прожиточного минимума в 2000 г. по всем регионам Центрального федерального округа, в 2001 г. – по Белгородской, Воронежской, Ярославской областям, в 2002 г. – по Ярославской области. Так как отсутствие данных сужает анализируемый период до 2004-2008 гг. и ввиду незначительной дифференциации регионов ЦФО по уровню прожиточного минимума, а также для возможного проведения анализа конкурентоспособности за 2000-2008 гг., автор считает целесообразным в исследовании использовать показатель ВРП без учёта ППС.

В качестве третьего результирующего показателя конкурентоспособности региона Н.Я. Калюжнова выделяет долю экспорта в ВРП. К показателям конкурентных ресурсных преимуществ Н.Я. Калюжнова относит производительность труда, зарплатоёмкость продукции и ВРП на 1 руб. основных фондов.

К показателям конкурентных инфраструктурных преимуществ относится плотность автодорог с твёрдым покрытием.

К показателям конкурентных инвестиционных преимуществ относится объём инвестиций на душу населения.

В качестве показателей конкурентных инновационных преимуществ Н.Я. Калюжнова выделяет долю занятых исследованиями и разработками.

Для анализа информационных конкурентных преимуществ Н.Я. Калюжнова предлагает использовать такой показатель, как доля занятых в сфере информации, рассчитываемый по методике Холла. В

своей методике П. Холл предлагает два способа разделения секторов занятости: на промышленность и сферу услуг либо на товарные операции и обработку информации. «Промышленность» включает всю горнодобывающую промышленность, строительство и обрабатывающую промышленность, а «сфера услуг» - все остальные категории. Сектор «товарные операции» включает горнодобывающую промышленность, строительство, обрабатывающую промышленность, транспорт, оптовую и розничную торговлю, а сектор «обработки информации» - коммуникации, финансы, страхование и операции с недвижимостью, все остальные услуги, включая услуги правительства

Н.Я. Калужнова к сфере «обработка информации» относит все отрасли, кроме промышленности (включая весь добывающий сектор), транспорта, оптовой и розничной торговли [5, С. 280].

Институциональные конкурентные преимущества зачастую оценивают по показателю развития малого бизнеса в регионе, что позволяет судить о благоприятности региональной среды для развития предпринимательства. В качестве другой характеристики институциональной среды Н.Я. Калужнова выделяет показатель уровня доходов консолидированного бюджета региона на душу населения, что свидетельствует о доверии (недоверии) к региональному правительству, которое реализуется в уплате налогов налогоплательщиками.

Итоговый индекс конкурентоспособности получен как среднеарифметическое 12 частных индексов.

Проведем анализ конкурентоспособности регионов Центрального федерального округа по данной методике.

Представляется целесообразным делить все рассматриваемые регионы по конкурентоспособности на две группы – с конкурентоспособностью выше уровня, среднего по Центральному федеральному округу, и, соответственно, ниже.

Среднее значение интегрального индекса региональной конкурентоспособности за рассматриваемый период – с 2000 по 2008 гг. – колебалось в пределах 0,25-0,28. Данные свидетельствуют о наличии большого разрыва в величине индекса конкурентоспособности. Значение индекса конкурентоспособности выше среднего по ЦФО было характерно только для 4-7 регионов из 18 ежегодно.

Проанализировав динамику рейтинга конкурентоспособности регионов Центрального федерального округа, можно сделать вывод, что на протяжении рассматриваемого периода г. Москва является

безусловным лидером в области региональной конкурентоспособности, занимая из года в год первое место. При этом индекс конкурентоспособности г. Москва более чем в 3 раза превышает среднее значение индекса конкурентоспособности по регионам ЦФО. Большая часть показателей конкурентоспособности, рассчитанной по Москве, является максимальной по ЦФО и, соответственно, равна 1. Исключения составляют такие показатели, как доля экспорта в ВРП, темп роста ВРП и плотность автодорог. При этом за ряд лет эти показатели также достигали значения, максимального по ЦФО. В 2008 г. наблюдалась несколько отличная тенденция – с первого места Москву отеснили по показателю «плотность автодорог с твердым покрытием» – Белгородская область, по показателю «доля занятых исследованиями и разработками» – Ярославская область.

К регионам, имеющим значение индекса выше среднего по ЦФО, относились также Московская, Липецкая, Рязанская, Тульская, Ярославская, Воронежская, Калужская и Белгородская области. Состав лидеров не является неизменным (за исключением г. Москвы и Московской области). Среди лидеров за рассматриваемый период ярко выраженную динамику повышательного движения имела Белгородская область – с 8 места в 2000 г. до 2 места в 2008 г. Позиции Липецкой, Московской, Тульской областей оставались относительно неизменными – 2-5, 2-4 и 5-10 места соответственно.

Рассмотрим, какие из регионов обладают критическими факторами конкурентного успеха, т.е. факторами, которые наиболее важны для перспективы развития региона.

Для этого проведём сравнительный анализ показателей конкурентоспособности регионов ЦФО в 2000 и 2008 гг. Из 18 регионов ЦФО 10 практически не изменили своих позиций в рейтинге. У двух регионов (Калужской и Костромской областей) наблюдался незначительный рост – они переместились на 2 позиции вверх в рейтинге, Воронежская и Курская области переместились на 4 позиции вверх, а Белгородская область – на 6, перейдя с 8 места в 2000 г. на 2 место в 2008 г. Столь значительное усиление позиций Белгородской области было вызвано ростом следующих показателей конкурентоспособности региона: темпом роста ВРП – в 5,6 раза, производительности труда, зарплатоёмкости и инвестиций на душу населения – почти в 2 раза, числа малых предприятий на душу населения и доходов бюджета на душу населения – более чем в 3 раза, фондоотдачи – в 7 раз, в

результате чего Белгородская область по данному показателю конкурентоспособности вышла на первое место в ЦФО в 2008 г. Однако Белгородская область попала на 2 место в 2008 г. благодаря, прежде всего, одному фактору – беспрецедентному росту ВРП в денежном выражении, что дало ей – единственной среди всех остальных регионов – превышение абсолютного размера ВРП над стоимостью основных фондов. Здесь также относительно высок показатель экспортной квоты.

В Воронежской области рост конкурентоспособности был вызван ростом следующих показателей: более чем двухкратным ростом темпа роста ВРП и инвестиций на душу населения; ростом фондоотдачи более чем в 10 раз, ростом доходов бюджета на душу населения. Однако по инновационным и институциональным факторам область имеет достаточно низкие показатели, что свидетельствует об отсутствии устойчивых конкурентных преимуществ в долговременной перспективе.

В Курской области повышение конкурентоспособности было связано с ростом 2,4 раза темпа роста ВРП и доли экспорта в ВРП, ростом в 8,7 раза фондоотдачи, в 2,6 – доли занятых исследованиями и разработками, в 1,4 раза – инвестиций на душу населения, ростом числа малых предприятий на душу населения.

На повышение конкурентоспособности Калужской области повлиял рост следующих показателей: темпов роста ВРП – в 1,7 раза, производительности труда – в 1,6 раза, зарплатоёмкости продукции – в 1,8 раза, фондоотдачи – в 10,8 раза. В Костромской области рост конкурентоспособности был вызван преимущественно значительным ростом темпов роста ВРП и фондоотдачи.

Наибольший спад конкурентоспособности продемонстрировала Рязанская область, переместившись с 4 на 14 место в рейтинге. Столь значительный спад был вызван преимущественно резким сокращением доли экспорта в ВРП – в 16,7 раза и сокращением в 3 раза доли занятых в сфере исследований и разработок. Остальные показатели, напротив, несколько улучшились.

Смоленская область переместилась с 9 на 12 место за счёт сокращения в 1,8 раза ВРП на душу населения, в 2 раза – доли экспорта в ВРП, в 1,6 раза – производительности труда, сокращением фондоотдачи, сокращением в 2,3 раза плотности автодорог, сокращением в 2,5 раза доходов бюджета на душу населения.

В Московской области по ряду показателей наблюдался спад, в частности – в 3,9 раза по доли экспорта в ВРП, в 1,3 раза – по плотности автодорог, в 16 раз – по доле занятых исследованиями и разработками, в 1,3 раза – по доле занятых в сфере обработки информации. По большей части остальных показателей наблюдался двухкратный рост. В целом, по ЦФО выросли значения таких показателей, как темп роста ВРП (в 1,3 раза), зарплатоёмкость продукции (в 1,1 раза), фондоотдача (в 3,1 раза), число малых предприятий на душу населения (в 1,2 раза), инвестиции на душу населения (в 1,4 раза). Спад наблюдался по следующим показателям: доля экспорта в ВРП (в 1,2 раза), плотность автодорог с твёрдым покрытием (в 1,5 раза). Рис. 4 демонстрирует динамику конкурентоспособности регионов ЦФО в 2000 и 2008 гг.

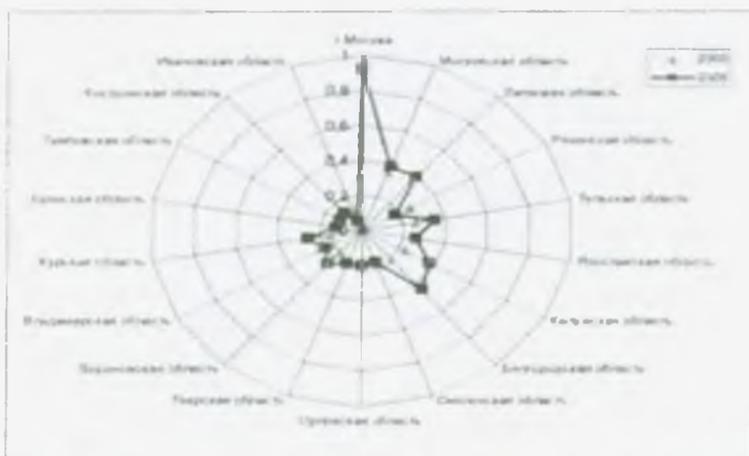


Рисунок 4 – Индекс конкурентоспособности регионов ЦФО в 2000 и 2008 гг., рассчитанный по методике Н.Я. Калюжной

Таким образом, методика Б.М. Гринчеля, Е.А. Дергачева и Е.А. Назаровой позволяет выявить конкурентный потенциал региона, характеризует его стратегическую конкурентоспособность, позволяет сделать прогноз конкурентного положения региона. Методика Н.Я. Калюжной, с другой стороны, позволяет оценить текущую конкурентоспособность региона, не давая информации о его будущем

развитии.

Проведём сравнительный анализ двух данных методик на основании выполненных расчетов текущей и стратегической конкурентоспособности регионов ЦФО в 2008 г.

Графическое отражение позиций регионов ЦФО по текущей и стратегической конкурентоспособности в 2008 г. представлено на рис. 5.

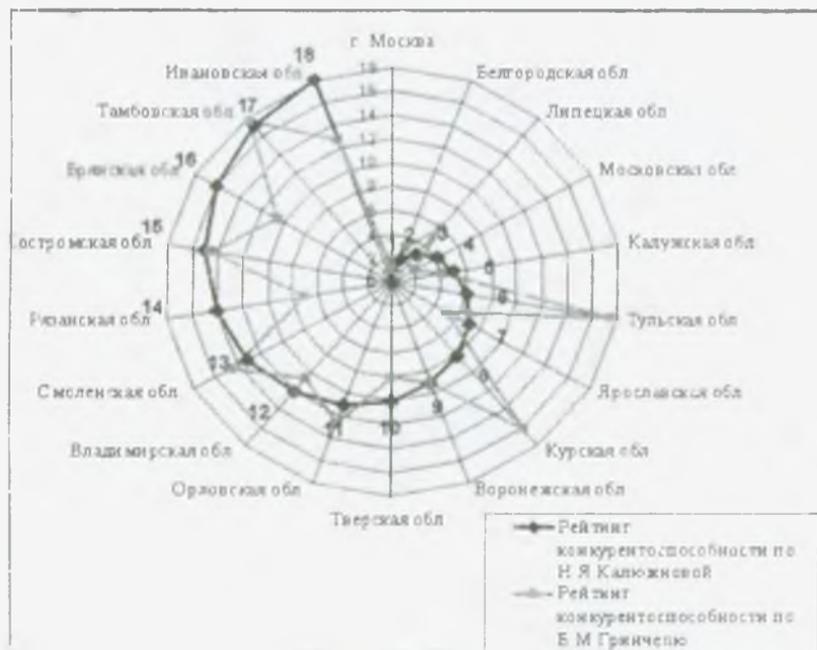


Рисунок 5 – Рейтинги конкурентоспособности регионов ЦФО в 2008 г., рассчитанные по методикам Н.Я. Калюжной и Б.М. Гринчеля

Как видно из рис. 5, г. Москва является безусловным лидером среди регионов ЦФО как по стратегической, так и по текущей конкурентоспособности. Состав пятёрки лидеров примерно одинаков в обеих методиках, то есть данные регионы сохраняют высокое значение текущей конкурентоспособности в дальнейшем; с тем отличием, что

позиции Московской, Белгородской и Калужской областей выглядят увереннее за счёт большего конкурентного потенциала, чем позиции Липецкой области. что свидетельствует об их более устойчивой стратегической конкурентоспособности.

В состав регионов с весьма низкими значениями как текущей, так и стратегической конкурентоспособности входят Смоленская, Костромская и Тамбовская области, что свидетельствует о том, что негативная тенденция в развитии данных регионов сохранится в будущем. Драматические отличия в значениях текущей и стратегической конкурентоспособности демонстрируют Тульская, Курская, Рязанская и Ивановская области. При этом в соответствии с рассматриваемыми методиками конкурентные позиции Тульской и Курской областей должны заметно ухудшиться, а позиции Рязанской и Ивановской областей, напротив, значительно улучшиться. В Ивановской области данный рост должен быть вызван существенной положительной динамикой социальных слагаемых конкурентного потенциала, а также достаточно высоким уровнем инновационного развития и экономического роста. Самым сильным конкурентным преимуществом Рязанской области в 2008 г. являлся фактор уровень жизни и потребительский спрос. На улучшении конкурентных позиций области также должны положительно сказаться уверенные позиции по факторам развитие человеческого потенциала, экономический рост, а также инвестиции, инфраструктура и правопорядок.

Факторами, которые могут оказать весьма негативное влияние на конкурентные позиции Тульской области, являются пассивное инновационное развитие, а также незначительные инвестиции и неразвитая инфраструктура. Для Курской области угрозой представляет замедленное инновационное развитие и низкий уровень жизни населения.

Таким образом, проведённый автором мониторинг конкурентоспособности регионов ЦФО на основании методики оценки конкурентного потенциала региона, предложенной Б.М. Гринчелем, Е.А. Дергачевым и Е.А. Назаровой и методики оценки конкурентоспособности Н.Я. Калюжной, позволил прийти к следующим выводам. Методика Б.М. Гринчеля, Е.А. Дергачева и Е.А. Назаровой даёт возможность выявить конкурентный потенциал региона, характеризует его стратегическую конкурентоспособность, а также позволяет сделать прогноз конкурентного положения региона. Методика

Н.Я. Калюжной, с другой стороны, позволяет оценить текущую конкурентоспособность региона, не давая информации о его будущем развитии.

Проведение сравнительного анализа двух данных методик на основании выполненных расчетов текущей и стратегической конкурентоспособности регионов ЦФО в 2008 г., показало, что г. Москва является безусловным лидером среди регионов ЦФО как по стратегической, так и по текущей конкурентоспособности. Также в пятерку лидеров по показателям текущей и стратегической конкурентоспособности в рассматриваемый период вошли Московская, Белгородская, Калужская и Липецкая области. В состав регионов с весьма низкими значениями как текущей, так и стратегической конкурентоспособности входят Смоленская, Костромская и Тамбовская области, что свидетельствует о том, что негативная тенденция в развитии данных регионов сохранится в будущем.

Достижение основных социально-экономических целей региона невозможно без учета конкурентного потенциала региона, выявления источников конкурентных преимуществ региона и оценки влияния факторов конкурентоспособности на формирование конкурентоспособности региона.

Проведение мониторинга конкурентоспособности региона позволит выявить сильные и слабые стороны регионального развития, предложить конкретные рекомендации по улучшению конкурентных позиций региона.

#### *Литература:*

1. Bristow G. Everyone's a 'winner': problematising the discourse of regional competitiveness. *Journal of Economic Geography*, 2005. 4, pp. 285-304
2. Camagni R. On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? *Urban Studies*. 2002. 39. 13, pp. 2395-2411
3. *Regional Competitiveness*. Edited by R. Martin, M. Kitson, P. Tyler. Routledge: London, 2006. 169 p.
4. Калюжная Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. – М.: ТЕИС. 2003. – 526 с.
5. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория. опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена. 2005. – 496 с.
6. Стратегические приоритеты регионального развития: от теории к принципам формирования единого социально-экономического пространства /

под ред. В.В. Окрепилова: Институт проблем региональной экономики РАН. — СПб.: Наука, 2009 — 448 с.

7. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики. = [Электронный ресурс] —Режим доступа: <http://www.gks.ru/bgd/free> (дата обращения: 02.02.2011)

## 1.7 ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОГО РАЙОНА РОССИИ

Региональная экономика принимает на себя определенные риски в том случае, если в регионе имеются моногорода. При этом наличие в регионе крупных монопрофильных предприятий положительно сказывается на развитии экономики. Так, в Российской Федерации на сегодняшний день функционируют 322 моногорода и 467 поселков городского типа [5], в то время, как только 27 моногородов попали в перечень монопрофильных населенных пунктов, в которых в 2010 году была начата реализация комплексных инвестиционных планов модернизации экономики (Минрегионразвития РФ) [17].

В Центральном федеральном округе на сегодняшний день 72 населенных пункта имеют статус моногородов. Большинство из них серьезно пострадали от кризиса. Ввиду того, что в общей сложности в моногородах Центрального федерального округа проживает 7,3% от общей численности населения, считаем, что исследование особенностей функционирования этих городов с целью последующей разработки направлений по повышению эффективности их развития является актуальным и своевременным.

В Центрально-Черноземном районе насчитывается 9 моногородов: Губкин Белгородской области; Семилуки, Нововоронеж, Павловск и Россошь Воронежской области; Железногорск и Курчатов Курской области; Липецк и Лебедянь Липецкой области. В таблице 1 приведены основные характеристики моногородов Центрально-Черноземного района.

Таблица 1 – Основные характеристики моногородов Центрально-Черноземного района в 2009 году

Регион	Моногород	Градообразующее предприятие	Вид промышленности	Численность населения города, тыс чел	Экономически активное население тыс чел	Доля занятых на градообразующем предприятии, %
Белгородская область	Губкин	ОАО «Лебединский ГОК»	Горно-рудная	86,5	63,9	26,0
Воронежская область	Семилуки	ОАО «Семилюкский огнеупорный завод»	Добывающая	23,9	14,5	22,4
	Нововоронеж	Нововоронежская АЭС	Энергетическая	34,9	16,4	29,0
	Павловск	ОАО «Павловскгранит»	Добывающая	25,6	16,6	19,1
	Россошь	ОАО «Минудобрения»	Химическая	61,7	27,6	15,0
Курская область	Курчатов	Филиал ОАО «Концерн Энергоатом» курская атомная электростанция	Энергетическая	46,9	34,6	21,0
	Железнодорожск	ОАО «Михайловский ГОК»	Горно-рудная	98,1	85,615	18%
Липецкая область	Липецк	ОАО «Новолипецкий» металлургический комбинат»	Металлургическая	502,5	408,8	13 %
	Лебедянь	ОАО «Лебединский»	Пищевая	20,7	11,5	26%

Составлено по данным: [2-4, 6, 7, 9-14, 16, 18-20]

Численность населения моногородов Центрально-Черноземного района варьирует от 20,7 тыс. чел. в г. Лебедяни (2,3% населения моногородов района) до 502,5 тыс.чел в г. Липецке (55,8 % населения моногородов). Наибольшая доля экономически активного населения, занятого на градообразующем предприятии, имеет место в г. Нововоронеж и составляет 4, 7 тыс. чел.

Следует отметить, что моногорода района индивидуальны в своем социально-экономическом развитии. Спецификой моногородов Центрально-Черноземного района является развитие горнорудной (г. Губкин, г. Железнодорожск), добывающей (г. Семилуки, г. Павловск), металлургической (г. Липецк), энергетической (г. Нововоронеж, г. Курчатова), химической (г. Россошь) и пищевой (г. Лебедянь) промышленности.

Так как значительная доля экономически активного населения обследуемых городов занята в основном на градообразующем предприятии или в цепочке технологически связанных предприятий, то от стабильного функционирования данного предприятия зависит уровень безработицы в моногороде. Высокий уровень безработицы на протяжении определенного периода приводит к эмиграции населения из моногорода. Динамика численности населения является одним из основных показателей социально-экономического развития моногорода. На рисунке 1 представлена динамика численности населения моногородов Центрально-Черноземного района в 2004-2010 годы.

Проведенный анализ показал, что из всех моногородов Центрально-Черноземного района положительная динамика численности населения наблюдается только в трех городах: г. Губкин (с 2006 г.), г. Курчатова и г. Железнодорожск. В остальных городах района имеет место снижение численности населения, что обуславливается неблагоприятным социально-экономическим развитием.

Анализ безработицы в моногородах Центрально-Черноземного района показал, что ее уровень варьируется от 0,8% в г. Губкине и г. Россошь до 3,4% в г. Семилуки (2009 г.). В целом в российской экономике на начало лета 2009 года безработица по разным оценкам составила от 9% до 10,5% [1]. Таким образом, мы видим, что в моногородах региона уровень безработицы значительно ниже, чем в регионах в целом.

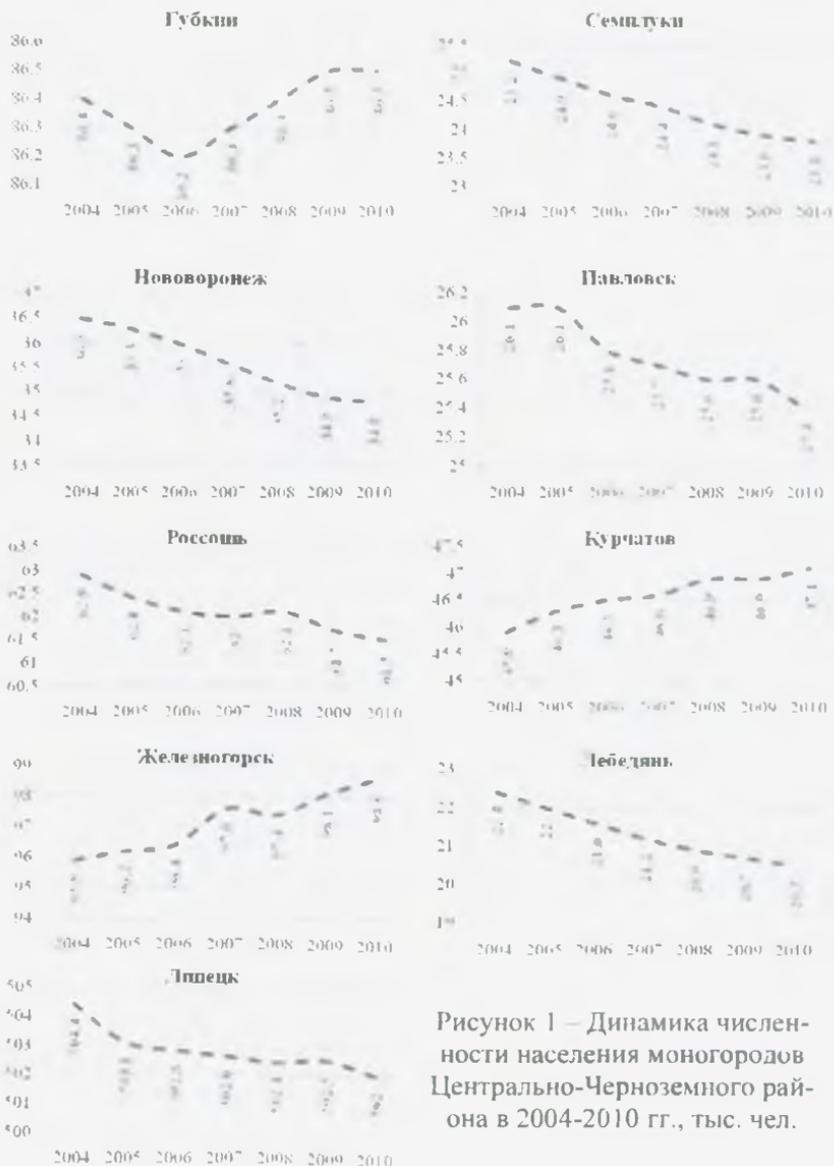


Рисунок 1 – Динамика численности населения моногородов Центрально-Черноземного района в 2004-2010 гг., тыс. чел.

На наш взгляд, это объясняется негибкостью крупных градообразующих предприятий и, в свою очередь, предопределяет снижение производительности труда. При этом возникновение даже незначительного дефицита рабочих мест приводит к тому, что работники не могут трудоустроиться на других предприятиях, а значит, вынуждены уезжать из города.

Проанализируем социально-экономическое положение моногородов Центрально-Черноземного района. Город Губкин является единственным моногородом в Белгородской области. ОАО «Лебединский ГОК» - градообразующее предприятие, на котором занято 26 % экономически активного населения города. Он входит в десятку крупнейших в мире горно-обогатительных предприятий по добыче железной руды и производству высококачественного концентрата для черной металлургии. В 2009 году комбинат обеспечил около 30% российского экспорта для сталелитейного производства. Основными потребителями железорудного концентрата являются Украина (41%), Польша (34%), Чехия (18%), Словакия (7%) [7].

В моногороде Губкин наибольший удельный вес в структуре отгруженной промышленной продукции по крупным и средним организациям занимают обрабатывающие производства (48,5%) и предприятия по добыче полезных ископаемых (47,7%). В Белгородской области с 2005 года среди муниципальных районов и городских округов г. Губкин занимал 1 место, в 2009 году - 3 место по объему отгруженных товаров и выполненных работ и услуг на душу населения [7].

На рисунке 2 представлена структура отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг в г. Губкин в 2009 году.

Таким образом, 75% отгруженных товаров собственного производства приходится на производство металлоизделий, что определяет монопрофильность города. Пищевая промышленность, производство машин и оборудования соответственно занимают 10 % и 12 % - эти показатели могут стать предпосылкой для выхода города из статуса «моногород».



Составлено по данным: [7]

Рисунок 2 – Структура отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг в г. Губкин в 2009 году

Развитие моногорода Губкин во многом зависит от экономики Белгородской области, которая, в свою очередь, характеризуется умеренным инвестиционным потенциалом и минимальным инвестиционным риском. Инвестиционная привлекательность города Губкин обусловлена благоприятным географическим положением, наличием земельных ресурсов и свободных площадок для инвестирования, наличием развитой транспортной и инженерной инфраструктуры, способствующей развитию промышленности и предпринимательства, большим объемом инвестиций в развитие предприятий горнорудной промышленности.

На сегодняшний день на рассмотрение потенциальных инвесторов г. Губкин представлен реестр из 12 инвестиционных площадок. Администрация г. Губкин сформировала инвестиционные предложения по 4 инвестиционным объектам, которые предполагают [7]:

- создание в г. Губкин современной комплексной системы обращения с отходами для решения проблем окружающей среды и санитарной очистки;
- производство 150 тонн баранины в живом весе, переработка 30 тонн шерсти, 30 тысяч шкур МРС – полностью, кроликов;
- создание подземного овощехранилища для снабжения муниципальных учреждений и населения во внесезонный период доступными по цене свежими овощами и фруктами;
- создание рекреационной зоны в селе Осколец.

Таким образом, развитие в моногороде Губкин пищевой промышленности и производства машин и оборудования (22 % в отраслевой структуре города), а также реализация мер по дальнейшей диверсификации экономики, будут способствовать выходу Губкина из числа моногородов.

Рассмотрим моногорода Воронежской области. Семилуки – моногород с населением 23,9 тыс. человек, из них экономически активное население – 14,5 тыс. человек. По оценке Минрегион развития, данный моногород относится к категории депрессивных. Уровень зарегистрированной безработицы – 3,4%. В июне 2009 года долг по заработной плате составил 40 млн. руб. [15]. Данные показатели явились предпосылками для включения города в список, сформированный правительством РФ, на получение средств из Федерального бюджета для модернизации. Семилуки – единственный из городов Центрально-Черноземного района, попавший в программу развития поддержки моногородов.

Градообразующее предприятие – Семилукский огнеупорный завод – был построен в 1931 году на базе Латненского месторождения огнеупорных глин. Семилукский огнеупорный завод является производителем высококачественных огнеупоров широкого сортамента, а также изделий для сталеразливочных ковшей. Основными потребителями являются более 4 тыс. предприятий металлургической, машиностроительной, химической и других отраслей.

Реализация огнеупорной продукции проводится предприятием по двум направлениям: внутренний российский рынок и экспорт. На российском рынке основная масса продукции поставляется на металлургические комбинаты, стекольные и цементные заводы, сахарные заводы, ТЭЦ и механические заводы, имеющие металлургическое производство. Доля экспорта в совокупной выручке компании не превышает 1%.

В первом полугодии 2010 года Семилукским огнеупорным заводом было произведено товаров на сумму 425,4 млн. руб., что в 2,3 раза больше сопоставимого уровня 2009 года (в сопоставимых ценах) [15]. За девять месяцев 2010 года предприятием получена прибыль в сумме 6,9 млн. руб. (2009 год – убыток 92,4 млн. руб.) [15].

В сентябре 2010 года началась реализация комплексного инвестиционного плана "Развитие города Семилуки", разработанного Правительством Воронежской области совместно с районной адми-

нистрацией. Первоочередная задача данного плана - ремонт аварийных домов. Подписано соглашение с министерством экономики на реализацию программы развития малого бизнеса в г. Семилуки. План включает ряд действий по улучшению инфраструктуры города. Успешная реализация данных мероприятий будет способствовать улучшению качества жизни горожан, созданию инвестиционной привлекательности для малых и крупных предприятий. Для повышения экономической эффективности развития моногорода планируется строительство альтернативного завода, функционирование которого решит проблему дефицита рабочих мест.

Еще одним моногородом Воронежской области является Нововоронеж с градообразующим предприятием Нововоронежская АЭС – филиал ОАО «Концерн Энергоатом». Численность населения данного моногорода - 34,9 тыс. человек, экономически активное - 16,37 тыс. чел. [9]. Основным видом деятельности, обуславливающим монопрофильность г. Нововоронеж, является производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Динамика основных показателей социально-экономического развития моногорода представлена в таблице 2.

Таблица 2 –Динамика основных показателей социально-экономического развития моногорода Нововоронеж Воронежской области за 2008-2010 годы

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1	2	3	4
Объем производства и распределения электроэнергии, газа и воды, млн руб.	10478.5	13754.5	16412.9
Доля производства и распределения электроэнергии, газа и воды в общем объеме отгруженных товаров и оказанных услуг, %	97,6	98	97.3
Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.	5530	16090	25750
Площадь жилых домов, введенных в эксплуатацию, кв.м.	3769	4407.8	5381.1

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
Число предприятий стационарной розничной торговой сети, ед	433	469	–
Оборот розничной торговли, млн. руб.	1260,1	1494	1543,8
Сальдированный финансовый результат деятельности крупных и средних предприятий, млн. руб.*	– 31,4	327,3	362,6
Удельный вес убыточных предприятий и организаций от общего числа предприятий, %	30,4	30	18,5
Естественный прирост населения, чел.	– 109	– 60	– 69
Миграционный прирост населения, чел.	– 212	– 59	– 16
Доля экономически активного населения в общей численности населения города, %	46,5 %	46,5 %	54,8 %
Число безработных**, чел.	368	380	222

– нет данных

\* на 1 декабря текущего года

\*\* в соответствии с методологией Международной организации труда

Анализ основных показателей развития моногорода Нововоронеж показал, что экономическое развитие происходит в городе более благополучно, нежели социальное. Так, за анализируемый период увеличивается объем производства и распределения электроэнергии, газа и воды, как основного вида деятельности моногорода, в фактических и сопоставимых ценах (Динамика показателя (темпы прироста), скорректированного на индекс потребительских цен по РФ, составила в 2009 г. 20,65 %, в 2010 г. – 9,67 %. Региональный индекс потребительских цен в Воронежской области обычно несколько превышает общероссийское значение, однако можно предположить, что положительная динамика сохранится.). Положительно можно оценить динамику объема инвестиций в основной капитал, увеличение площади жилых домов, введенных в эксплуатацию, рост сальдированного финансового результата, сокращение числа убыточных предприятий и числа безработных. Неоднозначно можно рассматривать динамику оборота розничной торговли: если в текущих ценах она положительна, то с учетом фактора инфляции в 2010 году произошло некоторое сокращение показателя. Негативно на развитии моногорода может

сказаться сокращение численности его жителей, как за счет естественной убыли, как и за счет миграционного оттока. В целом анализ социально-экономического развития моногорода Нововоронеж не выявил каких-либо тенденций диверсификации экономической деятельности, следовательно в ближайшие годы город не сможет избавиться от статуса монопрофильности.

К списку моногородов Воронежской области так же отнесен г. Россошь с населением 62,06 тыс. человек, экономически активное население составляет 46,9 % [9]. Градообразующее предприятие - ОАО «Минудобрения». Ведущая отрасль промышленности – химическая. Индекс физического объема промышленного производства г. Россошь в 2009 году к уровню 2008 года составил 101,5 %, что выше среднеобластного показателя (95,4 %) [12]. В таблице приведены данные по динамике отгруженных товаров градообразующим предприятием.

Таблица 3 – Динамика отгруженных товаров ОАО «Минудобрения» в моногороде Россошь в 2008-2009 г.

Виды произведенной продукции	2008 г.	2009 г.
Товары собственного производства, млн. руб.	20 025	15 359,9
Аммиак, тыс. тонн	956,1	991,5
Селитра, тыс. тонн	481,3	520,8
Азофоски, тыс. тонн	1 014,5	1009,5
Мин. удобрения, тыс. тонн	617,7	691,3
Прибыль, млн. руб.	9128,4	1414,9

Составлено по данным: [12]

Из проведенного анализа следует, что в 2009 году отмечается спад собственного производства товаров, что является следствием финансово-экономического кризиса, в результате которого изменилась конъюнктура мирового рынка. Прибыль предприятия в 2009 г. составила лишь 15% по отношению к 2008 г.

Четвертый моногород Воронежской области – Павловск. Градообразующим предприятием данного города является ОАО «Павловскгранит». Промышленность г. Павловск представлена следующими видами экономической деятельности: добыча полезных ископаемых (определяет монопрофильность города); производство пищевых про-

дуктов; производство прочих неметаллических минеральных продуктов. Показатели финансово-хозяйственной деятельности градообразующего предприятия ОАО "Павловскгранит" в период недавнего экономического кризиса значительно ухудшились. Это вызвано, в первую очередь, снижением внутреннего и внешнего спроса на нерудные материалы по причине неплатежеспособности потребителей. Так, за счет снижения объемных показателей выручка от реализации нерудных материалов в 2010 году сократилась на 17,7% [14]. Основными причинами являются: снижение спроса на рынке строительных материалов, замена высококачественных материалов на товаро-заменители (щебень из отходов металлургического производства, песчано-гравийные смеси), значительное увеличение объема беспошлинно ввозимого в Россию щебня с территории Украины.

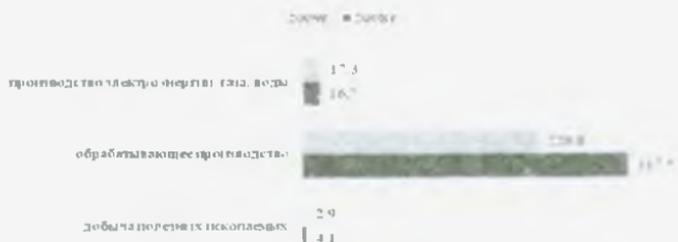
Проанализируем социально-экономическое состояние моногородов Курской области: г. Курчатова и г. Железногорск. На территории г. Курчатова функционирует градообразующее предприятие - филиал ОАО «Концерн Энергоатом» Курская атомная электростанция. Население г. Курчатова составляет 46,9 тыс. человек [13]. Средний возраст городских жителей - 36,2 года, то есть в моногороде в основном проживает трудоспособное население. Промышленность города характеризуется моноотраслевой структурой, при этом электроэнергетика является ведущей отраслью. В общем объеме промышленного производства в 2009 г. она занимает 91% [16]. Экономическое развитие моногорода Курчатова было негативно затронуто мировым финансовым кризисом. В 2009 г. объем металлургического производства и производства готовых изделий снизился на 32 %, в результате уменьшения числа заказов. При этом в 2009 году по сравнению с 2008 годом заработная плата работников крупных и средних предприятий выросла на 17 % [16]. В г. Курчатове практически не развит малый и средний бизнес, что негативно сказывается на реструктуризации экономики моногорода и препятствует выходу из статуса «моногород».

Железногорск – моногород Курской области, где развивается горнорудная промышленность. Градообразующее предприятие - ОАО «Михайловский ГОК», который входит в состав Управляющей Холдинговой Компании «Металлоинвест». Комбинат на 20% формирует доходную часть областного бюджета и приносит 70% доходов городского бюджета [18]. Среднемесячная начисленная заработная плата

одного работающего крупных и средних предприятий города в 2009 году составила 14 673,1 руб. [18]. В связи со спадом объемов производства и реализации продукции в 2009 году произошло сокращение численности работников на крупных и средних предприятиях города, что вызвало рост безработицы: 3209 человек в 2009 году против 1589 человек в 2008 году и 113 человек в 2010 году. Преодолению монопрофильности г. Железногорск будет способствовать активное развитие малого и среднего предпринимательства. Число субъектов малого предпринимательства в Железногорске в 2009г. по сравнению с 2008 г. возросло на 1,7% . Среднесписочная численность работников, занятых в малом бизнесе, увеличилась на 4,2%.

На территории Липецкой области находится два моногорода: г. Липецк – областной центр и г. Лебедянь. Липецк – самый крупный моногород Центрально-Черноземного района с населением 502,5 тыс. человек, экономически активное население составляет 81% [8]. Градообразующее предприятие – ОАО "Новолипецкий комбинат". В 2009 году компания осуществила поставки в более чем 70 стран Европы, Южной и Северной Америки, Азии, Африки, Ближнего и Среднего Востока. Новолипецкий металлургический комбинат производит 17% всей российской стали [8].

Рассмотрим динамику объема отгруженных товаров собственного производства по видам деятельности в г. Липецк в 2008 –2009 г. (рис. 3).



Составлено по данным: [4].

Рисунок 3 – Динамика объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг по видам деятельности в г. Липецк в 2008 -2009 г.

Таким образом, мы видим, что монопрофильность города Липецк обуславливается превалярованием обрабатывающих произ-

ведств над другими видами экономической деятельности. В городе активно ведется работа по диверсификации экономики и выводу ее на инновационный путь развития. Приоритетным направлением определено развитие малого и среднего бизнеса.

Второй моногород Липецкой области Лебедянь с численностью населения – 20,7 тыс. человек. ОАО «Лебедянский» - градообразующее предприятие, на котором занято 26% экономически активного населения города. Доля ОАО «Лебедянский» в объеме отгруженных товаров собственного производства г. Лебедянь составляет 85% [10].

Город занимает одно из ведущих мест в области по уровню промышленного производства, отгрузке товаров собственного производства, инновациям на душу населения, заработной плате. Однако негативные тенденции, обозначившиеся в конце 2008 года под воздействием мирового финансового кризиса, повлияли в 2009 году на развитие ряда предприятий, вследствие чего объем отгруженных товаров собственного производства сократился на 15,8% [10].

Проведение комплекса антикризисных мер позволило уже в 2009 году достичь ряда позитивных тенденций экономического развития моногорода:

- оборот организаций по всем видам экономической деятельности составил 25,4 млрд.руб.; по данному показателю г. Лебедянь занимает второе место в Липецкой области (после г. Липецк);

- оборот розничной торговли по крупным и средним организациям составил 144 579 тыс. руб. (темп роста к соответствующему периоду прошлого года – 219,6%) [10].

В 2010 году началась реализация городской целевой Программы "Развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Лебедянь на 2009-2012 годы". В результате в городе в 2010 году был отмечен рост количества субъектов малого бизнеса, и, следовательно, налоговых поступлений в местный бюджет. Приоритетной задачей развития г. Лебедянь является инновационное наполнение промышленного производства, включающее использование прогрессивных технологий и оборудования. Стратегическим приоритетом развития города является малый и средний бизнес.

Таким образом, социально-экономическое состояние моногородов Центрально-Черноземного района различно, но при этом имеет определенную специфику. Так, монопрофильность пяти городов рай-

она обусловлена наличием месторождений полезных ископаемых, в двух городах развивается энергетическая промышленность. Объединяет моногорода района высокая доля занятых на градообразующем предприятии (от 13 % в г. Липецке до 29 % в г. Нововоронеже), низкий уровень безработицы (от 0,8 % в г. Губкине и г. Россошь до 3,4 % в г. Семилуки). Несмотря на специфику каждого города Центрально-Черноземного района, выражающуюся в численности населения, ее динамики, степени ориентированности на внешний рынок, уровне заработной платы, эффективности деятельности градообразующего предприятия и других показателях, моногорода имеют общие проблемы, решение которых возможно лишь с учетом особенностей их развития.

#### *Литература:*

1. Безработица 2009, безработица в России, кризис и безработица // Forex-Come. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forexcome.ru/issues/11>. - Дата размещения 28.07.2009 г. (дата обращения 07.08.2011 г.)
2. Белгородская область в цифрах // территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belg.gks.ru/digital/default.aspx> (дата обращения 25 октября 2010 г.)
3. Информация о предприятии // сайт ОАО «Семилукский огнеупорный завод». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.semiluki.ru/main.htm> (дата обращения 24 февраля 2011 г.)
4. Липецкая область в цифрах // территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Липецкой области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lipstat.gks.ru/default.aspx> (дата обращения 30 марта 2011 г.)
5. Моногорода // Моногорода России. Союз российских городов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.monogorod.org/> (дата обращения 07.08.2011 г.)
6. Монопрофильные города и градообразующие предприятия: база данных о градообразующих предприятиях и моногородах России. Под редакцией к.э.н. Липсица И.В. – М.: Издательский дом Хроникер, 2000. – С. 254-262
7. Муниципальная статистика // сайт администрации города Губкин. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gubkinadm.ru/gorod/munstat> (дата обращения 1 февраля 2011 г.)
8. О несостоятельности (банкротстве). Федеральный закон от 27 сентября 2002г. №127-ФЗ. Доступ из справ. - правовой системы «Консультант-Плюс»
9. Предприятия г. Липецк // сайт г. Липецк. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lipetskcity.ru/lipetsk/index.htm> (дата обращения 01 марта 2011 г.)

10. Предприятия г. Лебедянь // сайт г. Лебедянь Курской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.lebedyan.com/php\\_useful/useful\\_08\\_1.php](http://www.lebedyan.com/php_useful/useful_08_1.php) (дата обращения 10 марта 2011 г.)

11. Предприятия г. Липецк // сайт г. Липецк. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lipetskcity.ru/lipetsk/index.htm> (дата обращения 01 марта 2011 г.)

12. Промышленность г. Россошь // сайт г. Россошь Воронежской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rossosh.ru/promyshlennost.php> (дата обращения 24 февраля 2011 г.)

13. Регион в цифрах // территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kurskstat.gks.ru/digital/default.aspx> (дата обращения 30 марта 2011 г.)

14. Современное состояние г. Павловск Воронежской области // сайт г. Павловск Воронежской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pavlovsk36.ru/about> (дата обращения 5 апреля 2011 г.)

15. Социальная сфера г. Семилуки // сайт г. Семилуки Воронежской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://semiluki-gorod.ru/society.html> (дата обращения 4 марта 2011 г.)

16. Социально-экономическое развитие г. Курчатов // сайт администрации г. Курчатов Курской области: – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kurchatov.info/infrastruktura/ekonomika> (дата обращения 25 февраля 2011 г.)

17. Список моногородов, в которых в 2010 году начнется модернизация // РИА-новости. 1.02.2010. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20100201/206868955.html> (дата обращения 07.08.2011 г.)

18. Статистика // сайт муниципального образования "Город Железнодорожск" – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://feradmin.rkursk.ru/index.php?mun\\_obr=536&sub\\_menus\\_id=4316](http://feradmin.rkursk.ru/index.php?mun_obr=536&sub_menus_id=4316) (дата обращения 30 января 2011 г.)

19. Тамбовская область в цифрах // территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тамбовской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tmb.gks.ru> (дата обращения 25 марта 2011 г.)

20. Экономика г. Курчатов // сайт администрации г. Курчатов Курской области: – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kurchatov.info/infrastruktura/ekonomika> (дата обращения 03. марта 2011 г.)

#### 4.8. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Социальная политика современных государств, направленная на регулирование занятости населения, является достаточно многообразной, основные особенности которой обусловлены историческими, экономическими, социальными, политическими факторами. Главное при этом - это составление и реализация единой программы, которая повышает эффективность деятельности государства в решении проблем безработицы и способствует интенсификации экономического роста, стабилизации политической и социальной ситуации в обществе.

Регулирующее воздействие на занятость населения в России оказывают три основных субъекта: государство, работодатели и профсоюзы. При этом Государство решает стратегические вопросы занятости населения, определяет основные контуры социально-экономической политики и сокращения безработицы. Для ее реализации разрабатываются программы обеспечения занятости населения, по профессиональной подготовке, трудоустройства лиц, особо нуждающихся в социальной защите, обеспечение гарантией безработных граждан. Государство, не вмешиваясь во внутрипроизводственную деятельность предприятий, воздействует через налоговую систему, денежную и кредитную политику, аккумулирует денежные средства на решение социальных вопросов занятости.

Работодатели, являющиеся вторым субъектом регулирования занятости, свою функцию в этом плане осуществляют путем сохранения, создания и предложения рабочих мест на рынке труда. Но при этом создание рабочих мест и предложение его на рынок труда для работодателя в целях сокращения безработицы носит необязательный характер.

Профсоюзы законодательно определены как общественная организация, защищающая интересы трудящихся. Однако профсоюзы остаются в стороне от решения проблем безработицы, они не создали до сих пор механизм реализации своих прав в системе организации занятости, социальной защиты и сокращения безработицы.

Совершенствование политики сокращения безработицы требует активизации всех субъектов: государственных органов, предпринимателей, профсоюзов и самих безработных граждан страны.

Для проведения единой политики в стране создана служба по труду и занятости. Эта система имеет три уровня: федеральный уровень, субъектов РФ и муниципальных образований. Эта служба, хотя и вносит определенный вклад в трудоустройство безработных, тем не менее, она в большей мере занимается сбором информации о наличии рабочих мест, регистрации незанятого населения, выдачей пособий по безработице и т.п.

Эффект от реализации программ и услуг службы занятости может быть оценен в трех плоскостях. Во-первых, такие программы могут быть полезны на индивидуальном уровне, возвращая конкретного безработного к занятости или через поддержку его контакта с рынком труда. Однако индивидуальная польза может касаться ограниченного круга лиц, не оказывая существенного воздействия на рынок труда или рабочую силу в целом. Поэтому важно, во-вторых, обеспечить реализацию программ, эффект от которых сказывался бы на рабочей силе в целом. Основные действия службы занятости - трудоустройство, обучение, досрочный выход на пенсию, создание рабочих мест. Важной проблемой остается повышение эффективности реализации основных мероприятий по управлению безработицей. Сюда относятся - переподготовка рабочей силы, развитие самозанятости, реформирование системы материальной поддержки безработных, развитие системы общественных работ, квотирование рабочих мест, расширение нестандартных форм и режимов занятости.

Основными региональными программами в Белгородской области по содействию занятости населения, а также по развитию социальной среды являются следующие:

– ПРОГРАММА содействия занятости населения Белгородской области (утверждена Постановлением правительства Белгородской области от 17.09.2007г. № 212-пп);

– ПРОГРАММА улучшения демографической ситуации в Белгородской области (утверждена постановлением правительства Белгородской области от 16.03.2009г. № 84-пп «О демографической ситуации в области и мерах по ее улучшению»);

– Областная целевая ПРОГРАММА «Развитие образования Белгородской области»;

– ПРОГРАММА улучшения качества жизни населения Белгородской области (содержит такие важные пункты как «О предоставлении гражданам социальной поддержки по оплате жилья и коммунальных услуг», «О предоставлении гражданам субсидий по оплате жилого помещения и коммунальных услуг»);

– ПРОГРАММА стабилизации ситуации на рынке труда Белгородской области в 2011 году

Несмотря на наличие разнообразных программ поддержки безработных все же в настоящее время совокупное влияние на безработицу программ и услуг на рынке труда недостаточно. Россия «проигрывает» по этому показателю развитым рыночным странам.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 31 декабря 2008 года №1089 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации» в целях обеспечения занятости безработных граждан высвобождаемых работников и работников, находящихся под риском увольнения в Белгородской области была принята и реализована в 2010 году «Программа по стабилизации ситуации на рынке труда Белгородской области» (Постановление правительства Белгородской области № 1-пп от 12 января 2010 года).

Основными мерами, предусмотренными этой программой, были:

1. Опережающее профессиональное обучение, которое проводится в случае возможности появления на предприятии угрозы увольнения.

2. Организация общественных работ. Во исполнение постановления правительства Белгородской области от 12.01.2010 г. № 1-пп «Об утверждении программы по стабилизации ситуации на рынке труда Белгородской области в 2010 году» администрация г. Белгорода совместно с ГУ «Центр занятости населения города Белгорода» осуществлял работу с неработающей категорией населения по организации проведения оплачиваемых общественных работ. Для безработных граждан в городе Белгороде проводились общественные работы по благоустройству города Белгорода, по уходу за пожилыми

людьми, инвалидами. На период проведения общественных работ сохраняется выплата пособия по безработице и выплачивается заработная плата в размере МРОТ.

3. Самозанятость. Мероприятие по содействию самозанятости направлено на снижение социальной напряженности, усиление социальной защиты граждан в условиях обострения ситуации на рынке труда и позволяет безработному гражданину при помощи Центра занятости открыть собственное дело и создать дополнительные рабочие места.

Выделение финансовых средств безработному гражданину осуществляется на содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости из средств субсидий в сумме 58800 рублей на основании заключенного договора между Центром занятости и безработным гражданином, в том числе на: организацию собственного дела; подготовку документов, представляемых при государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств; оплату государственной пошлины; оплату нотариальных действий и услуг правового и технического характера; приобретение бланочной документации, изготовление печатей, штампов.

Источниками средств на реализацию данной Программы стали средства федерального и областного бюджета. Всего на программу будет направлено 376,77 млн.руб. В том числе из федерального бюджета - 357, 93 млн. руб. (прирост средств по сравнению с 2009 годом - 1,3<sup>0</sup>); из консолидированного бюджета Белгородской области - 18,84 млн. руб. (прирост 1,3<sup>0</sup>%).

По мнению аналитиков, необходимо отметить, тот факт, что в период кризиса российские работодатели с лёгкостью расставались со своими сотрудниками. В отличие от российских работодателей, западные работодатели ведут себя в кризисных ситуациях по иному -- они делают всё для того, чтобы минимизировать увольнения, - переучивают работников и занимаются их трудоустройством в другие организации. Увольнение персонала для зарубежных компаний ещё и удар по имиджу, а имидж они ценят очень высоко. Европейцы и американцы понимают, что люди – это основной их актив. И у них в первую очередь сокращаются расходы на маркетинг, аренду и информационные технологии.

Кадровое агентство «Анкор» провело исследование рынка труда, и обнародовало результаты основных мер российских работодателей по сокращению своих затрат в период кризиса: 31% компаний, работающих в России, сократили численность персонала, 18% уменьшили заработные платы своим сотрудникам; 13% компаний сокращали свои расходы на персонал путём сокращения рабочего времени. Таким образом, текущую ситуацию на рынке труда Белгородской области можно охарактеризовать как неравновесную (асимметричную), а именно:

1. Увеличивается общее несоответствие спроса на труд предложению труда, как следствие растёт уровень безработицы.

2. Усиливается структурный дисбаланс между спросом и предложением труда в разрезе профессий и специальностей.

3. Усиливается несоответствие между рынком труда и рынком образовательных услуг, которое проявляется в несоответствии спроса на рынке труда по профессиям и специальностям направлениям подготовки кадров в системе образования региона.

4. Рынок труда приспосабливается к сложившимся новым экономическим условиям. Это приспособление проявляется в том, что оно происходит не столько за счет сокращения численности занятых, сколько увеличением гибкости в оплате труда, а также в его продолжительности и эффективности. Конкретными проявлениями такой специфической гибкости являются снижение уровня заработной платы, повышение уровня ее дифференциации, систематические задержки в ее выплате, широкое распространение административных отпусков и переводов в режим неполного рабочего времени, развитие вторичной занятости, высокая текучесть кадров.

5. Особенностью неравновесия современного рынка труда Белгородской области является существование увеличивающегося разрыва между официально регистрируемым количеством безработных и их общей численностью, которая не соответствует уровню падения производства.

Сокращение безработицы напрямую связано с активизацией политики занятости на рынке труда, переходом от преимущественно пассивных мер по поддержанию и увеличению занятости к их активным формам.

Для обеспечения подготовки и переподготовки кадров необходимо развитие системы образовательных комплексов с участием ву-

зов, институтов повышения квалификации, в том числе негосударственных по договорам со службой занятости, расширение сети ее собственных учебных центров и восстановление системы внутривидового обучения. В целом необходима новая политика, которая побуждала бы систему образования оперативно реагировать на изменение спроса на рынке труда.

В настоящее время важное значение имеет разработка целевых программ поддержки занятости социально уязвимых групп населения. Особое значение приобретает повышение занятости инвалидов путем их профессиональной реабилитации, квотирования рабочих мест с предоставлением налоговых и иных льгот предпринимателям. Особенности безработицы в России требуют разработки специальных программ поддержки занятости и таких категорий населения, как женщины и молодежь, представляющих сегодня наибольшую долю среди зарегистрированных безработных.

Для сокращения молодежной безработицы необходима разработка программ профессиональной ориентации на рынке труда, профессиональной подготовки кадров в соответствии с потребностями рыночной экономики, субсидирования внутрифирменной подготовки молодых кадров.

Важнейшим условием реализации эффективной политики занятости населения является становление и развитие социального партнерства профсоюзов, предпринимателей и государства на рынке труда.

Эффективность функционирования системы управления трудовыми ресурсами во многом зависит от качества работы региональных органов службы занятости. При этом в корне должна меняться и психология самих безработных, в большинстве своем ориентирующихся на государственную помощь и поддержку, а не на собственную инициативу в поисках работы. В этих условиях особое значение приобретает сбалансированная государственная политика занятости, эффективные меры по социальной поддержке незанятых наряду с активизацией усилий каждого безработного по трудоустройству, повышению конкурентоспособности на рынке труда.

Для совершенствования функционирования регионального рынка труда в дополнение к указанным выше мерам целесообразно:

- усилить информационную работу с населением по разъяснению действующих программ стабилизации занятости;
- активизировать меры (экономические и административные) по повышению ответственности работодателей за обеспечение занятости своих работников;
- усилить контроль за соблюдением трудового законодательства со стороны работодателей в ситуациях увольнений работников (недопущение использования незаконных мер воздействия на рабочих и принуждение их к увольнению по собственному желанию);
- организовывать информационные лекции на предприятиях для работников по разъяснению законности процедуры увольнения по инициативе работодателей.

Кроме этого, отметим, что основой эффективного управления рынком труда является отслеживание процессов развития производства и подготовки кадров, прогнозирование безработицы и принятие упреждающих ее мер, решений направленных на нивелирование социально-экономических последствий, а также обеспечение социальной защищенности и социальной поддержки представителей данной социальной группы.

Активизация работы государственных органов занятости в центре и на местах и их эффективность по регулированию безработицы во многом связана с маркетинговыми исследованиями. Понятие «маркетинг рабочей силы» подразумевает вид деятельности, направленный на достижение оптимального соответствия между спросом и предложением рабочей силы с целью удовлетворения потребности в труде всех субъектов трудовых отношений.

Маркетинг как система деятельности позволяет субъектам различных уровней оценивать состояние рынка труда, тенденции его изменения и принимать обоснованные управленческие решения в сфере трудоустройства, содействия занятости и эффективного использования человеческих ресурсов. Маркетинг рабочей силы предполагает создание и функционирование всесторонней, комплексной эффективной системы регулирования занятости населения и сокращения безработицы.

Таким образом, проведение маркетинговых исследований рынка труда должно входить в обязанности служб занятости. Возможны

также некоторые изменения в организационной структуре службы занятости, а именно выделение отдела маркетинга

В дальнейшем рассмотрим возможные приоритетные направления совершенствования законодательства РФ (и как следствие законодательства регионов РФ) в области содействия занятости населения. Данные направления рекомендуют исследователи – представители юриспруденции, занимающиеся проблемами безработицы и занятости:

- гармонизация законодательства Российской Федерации в области содействия занятости населения с международными нормами;

- совершенствование законодательства Российской Федерации в целях повышения гибкости российского рынка труда, включая законодательное регулирование возникающих новых форм трудовых отношений;

- совершенствование разграничения полномочий в сфере регулирования рынка труда между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления;

- совершенствование механизма реализации государственных гарантий по трудоустройству безработных граждан, обладающих недостаточной конкурентоспособностью на рынке труда и испытывающих трудности при трудоустройстве, включая инвалидов и женщин, имеющих малолетних детей;

- нормативно-правовое обеспечение внедрения профессиональных стандартов;

- реформирование системы государственной социальной поддержки безработных граждан с целью стимулирования их к активному поиску работы.

Проанализировав пути совершенствования процесса регулирования безработицы и обеспечения занятости, можно предложить основные направления деятельности в области регулирования регионального рынка труда. Иными словами – это «путеводитель» для Центра занятости населения Белгородской области, позволяющий повысить эффективность его деятельности.

Данными направлениями деятельности в области регулирования регионального рынка труда являются:

1. Повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы, создание условий для получения образования и трудоустройства:

- расширение работы по организации профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации;

- проведение мониторинга конъюнктуры рынка труда, профессионального состава и структуры вакантных рабочих мест;

- развитие систем общего и профессионального образования, непрерывного образования, профориентации и психологической поддержки граждан, нуждающихся в ней; планирование профессиональной подготовки специалистов с учетом требований рынка;

- обучение навыкам эффективного поиска подходящей работы, совершенствование методической базы для занятий с безработными гражданами по преодолению негативных социально-психологических последствий безработицы и формированию навыков поиска работы;

- привлечение к участию работодателей в подготовке кадров;

- развитие подготовки безработных граждан по основам предпринимательства и самозанятости;

- развитие системы ученичества и наставничества в рамках профориентационной работы с учащимися образовательных учреждений, методического обеспечения центров социальной адаптации подростков и молодежи к условиям рынка труда;

- популяризация профессий, востребованных на рынке труда;

- взаимодействие с профессиональными объединениями.

2. Содействие созданию рабочих мест в соответствии с основными тенденциями изменений в экономике, на рынке труда и потребностями устойчивого развития Белгородского региона:

- продвижение инвестиционных проектов, оказывающих положительное влияние на устойчивую занятость населения;

- стимулирование создания рабочих мест, отвечающих требованиям охраны труда и здоровья населения;

- содействие самозанятости, разработка и внедрение в практику механизма безвозмездного субсидирования индивидуальных предпринимателей из числа безработных граждан;

- формирование реестра работ, определение приоритетных направлений общественных и временных работ.

Работа по данным направлениям позволит обеспечить устойчивую занятость населения, создать и улучшить условия для расшире-

ния занятости населения в сфере малого предпринимательства и индивидуальной трудовой деятельности, снизить уровень безработицы в период сезонных работ, обеспечить трудоустройство безработных на временных и общественных работах.

3. Обеспечение эффективного функционирования системы государственных гарантий занятости граждан, особо нуждающихся в социальной защите

- организация временного трудоустройства безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, с поддержкой их доходов;

- квотирование рабочих мест для неконкурентоспособных групп населения;

- создание необходимых условий для реализации потенциальных возможностей граждан с ограниченной трудоспособностью, дальнейшее совершенствование деятельности постоянно действующих служб реабилитации инвалидов, содействующих их занятости;

- стимулирование работодателей, трудоустраивающих инвалидов, направление средств на частичную компенсацию расходов работодателей по оплате труда инвалидов;

- содействие занятости молодежи, женщин, осужденных граждан и граждан, освобожденных из учреждений, исполняющих наказание;

- организация занятости подростков и школьников в свободное от учебы время, в том числе детей безработных граждан, детей-сирот и детей, лишенных попечения родителей;

- планирование рабочих мест для детей-инвалидов на перспективу;

- развитие системы профессиональной подготовки детей-инвалидов к профессиональной деятельности.

Работа по этим направлениям позволит путем квотирования рабочих мест трудоустраивать более 50 процентов безработных граждан с низкой конкурентоспособностью на рынке труд: инвалидов, подростков до 18 лет, выпускников различных учебных заведений, одиноких и многодетных родителей, подростков и школьников, желающих работать в свободное от учебы время, граждан освободившихся из учреждений, исполняющих наказание.

4. Совершенствование информационного обеспечения рынка труда:

- развитие системы информационных центров Белгородской области;
- разработка содержания и технологии сбора информации о рынке труда;
- организация “Ярмарок вакансий рабочих и учебных мест” с участием работодателей и учебных заведений;
- обеспечение доступности информации для широкого круга населения;
- повышение информированности населения о состоянии рынка труда с целью обеспечения устойчивой занятости.

Реализация данных мер будет способствовать созданию условий для ориентации безработных граждан и их уверенности на рынке труда, повышению сбалансированности спроса и предложения рабочей силы.

5. Совершенствование нормативно-правовой базы по регулированию отношений на рынке труда:

- осуществление мер в соответствии с законодательством, направленных на усиление адресной социальной поддержки безработных граждан и борьбу с теневой занятостью;
- совершенствование законодательства по усилению роли работодателей в вопросах содействия занятости и повышения их ответственности за нарушение Трудового Кодекса РФ и соглашений по этим вопросам;
- обеспечение надзора за исполнением работодателями: Трудового Кодекса с привлечением Гостехинспекции труда, органов социального и медицинского страхования, комитета по делам несовершеннолетних; норм охраны и безопасности труда.

Реализация данных мер будет способствовать смягчению социальной напряженности в республике, увеличению конкурентоспособности рабочей силы и созданию условий для повышения сбалансированности между спросом и предложением на рынке труда, а в конечном итоге – стабилизации рынка труда Белгородского региона.

#### *Литература:*

1. Авдеева Е.А. Безработица и доходы населения/Е.А. Авдеева/Гуманитарные дисциплины науч. альманах ВГАСА – Воронеж: ВГАСА, 2008. – с.174-177.
2. Конституция Российской Федерации/ Офиц. Текст по сост. на 1 февр. 2009г. с истор.-правов. комент. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2009. – 80с.

3. МОГ: конвенции и рекомендации международной конференции труда Женева, МБГ, 2001. – 68с.
4. Обзор экономики России. Основные тенденции развития 2009-2010г. М., 2011. – 275с.
5. Пошевнев Г.С. Регулирование занятости и безработицы как функция социального управления. Дисс. ... докт. социол. наук. – М., 2007.
6. Регионы России: Стат. Сб. в 2 т. т.2 / Госкомстат России. – М., 2010. – 827с.
7. Российский статистический ежегодник/Госкомстат России. – М., 2010. – 690с.
8. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области до 2025– [Электронный ресурс] –Режим доступа: [www.belregion.ru/docs/0q6wjM.ppt](http://www.belregion.ru/docs/0q6wjM.ppt)
9. Официальный сайт Госкомстат РФ – [Электронный ресурс] –Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

#### 4.9. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ И ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Туризм играет одну из главных ролей в мировой экономике, обеспечивая десятую часть мирового валового национального продукта. Эта отрасль экономики развивается быстрыми темпами и в ближайшие годы станет наиболее важным ее сектором.

Ежегодный рост инвестиций в индустрию туризма составляет около 30%. В последние годы туризм стал одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире. Он использует примерно 7% мирового капитала. В начале 90-х годов доля туризма уже составляла 10% мировой торговли товарами и услугами, что позволило ему занять третье место после экспорта нефти и автомобилей.

На фоне развития мирового туризма закономерно встает вопрос о роли Украины на мировом рынке туристических услуг. Необходимо отметить, что объективно Украина имеет все предпосылки для интенсивного развития внутреннего и иностранного туризма: особенности географического положения и рельефа, благоприятный климат, бо-

гатство природного, историко-культурного и туристическо-рекреационного потенциалов. Но, сожалению, на фоне мирового туризма, который набирает мощностей фантастически быстрыми темпами, Украина выглядит довольно скромно. На сегодня украинские граждане являются своеобразными инвесторами зарубежных стран, что является одним из самых болезненных вопросов всей туристической отрасли. Ведь туризм, по расчетам специалистов, только в виде налогов мог бы ежегодно приносить в казну до 4 млрд. долл. [1]

Безусловно, что причины такого положения надо искать в сложной социально-экономической ситуации в государстве, в неотрегулированности механизмов стимулирования туристической индустрии, отсутствии эффективной стратегии развития этой отрасли как на национальном, так и региональном уровнях. В области туризма проблемным сегодня является неэффективное и нерациональное использование соответствующих ресурсов, сегодняшний уровень развития туристической индустрии не соответствует имеющемуся потенциалу. Это является определяющим вопросом, который имеет дифференцированную структуру, складываясь, в свою очередь, из ряда других, более конкретных вопросов: прежде всего отсутствие развитой инфраструктуры, низкое качество обслуживания, отсутствие качественной рекламы и информации об отелях, санаториях, турах по стране и услугах, значительное налоговое бремя и т.д.

Несмотря на широкую "географию" туристов, приезжающих в нашу страну, их большую часть (78%) составляют туристы из бывшего СССР, и прежде всего из России, Беларуси и Молдовы. Относительно других стран, больше всего Украину посещают туристы из Венгрии, Словакии и Польши. Причем часть иностранных туристов, путешествующих в туристических группах, является весьма незначительной - всего 1-2%. Большинство граждан, которые, по существующей классификации, рассматриваются как иностранные туристы, фактически таковыми не являются, а посещают Украину со служебными и частными целями (и в том числе - для ведения частного бизнеса). Это одновременно является ярким свидетельством недостаточности развития в Украине организованного туризма.

Хотя практически вся территория нашей страны имеет достаточный потенциал для развития туризма, все же интенсивность посещений иностранными туристами ее отдельных регионов очень разнится. При значительных, а порой и уникальных природно-лечебных

ресурсах Украины, лечебный туризм (наряду со специализированным и зеленым) еще не получил достаточного развития. Такие виды туризма привлекают менее 2% туристов. В Украине туристическая инфраструктура является недостаточно развитой, что в сочетании с низким качеством сервиса обуславливает ее низкую привлекательность, и, соответственно, прибыльность на фоне аналогичных показателей в других странах Европы.

На сегодня можно констатировать, что на фоне растущей конкуренции на мировом рынке туристических услуг и вследствие действия ряда факторов, отрыв Украины от ведущих туристических стран увеличивается, перемещая ее на "периферию" туристических потоков (в 2010 г. ее посетили в 20 раз меньше туристов, чем Францию - ближайшую к Украине по территории и численности населения) [2]. Поэтому иностранный туризм до сих пор не играет должной роли в хозяйственной жизни Украины.

Факторы, способствующие развитию иностранного туризма, не адекватны природно-ресурсному, историко-архитектурному и рекреационному потенциалу Украины. находятся как в сугубо внутренней, отраслевой, так и во внешней (преимущественно общеэкономической) плоскостях. Основными из отраслевых факторов являются:

1 Недостаточный уровень развитости непосредственно сети и объектов туристической инфраструктуры, их несоответствие мировым стандартам. Производственная база отрасли формировалась, в основном, в советское время по ориентации преимущественно на непритязательного туриста, поэтому среди объектов инфраструктуры преобладают большие (по сравнению с аналогичными зарубежными) комплексы, со значительной концентрацией мест и низким уровнем комфорта.

Одним из действенных средств ускорения развития туризма в Украине является развитие туристической инфраструктуры в сети международных транспортных коридоров. По оценкам экспертов, она имеет самый высокий в Европе коэффициент транзитности. Из 13 тыс. км автомобильных дорог государственного значения более 9 тыс. км является магистралями, связанными с международными транспортными коридорами [3]. В связи с мощным туристическим потенциалом нашей страны, этот факт может стать важным фактором развития отечественной экономики.

2. Отсутствие скоординированной высококвалифицированной и

грамотной системы действий по продвижению туристического продукта Украины на мировой рынок, которая бы давала ощутимые результаты. Проблемы возникают прежде с рекламой отечественных курортов. Поэтому за рубежом очень трудно получить информацию как о самой Украине, так и о туристических услугах, предоставляемых в ней. И хотя в 1999 г. в стране была создана собственная информационная система, она в значительной степени носит коммерческо-информационный, а не имиджевый характер. Совсем иначе за рубежом. Например, Великобритания, которую и так нет особой потребности рекламировать, тратит на эти цели 80 млн. фунтов стерлингов в год. Было подсчитано, каждый вложенный в рекламу фунт приносит доход от привлеченных туристов в 27 фунтов.

3. Низкий уровень обслуживания, обусловлен общей квалификацией работников отрасли. На сегодня в Украине практически отсутствует соответствующая система в области туризма для подготовки и переподготовки кадров, а также четкие и соответствующие мировым стандартам квалификационные требования.

Главными внешними факторами, которые сдерживают развитие туризма в Украине являются неблагоприятные существующие условия для предпринимательства вообще и туристического в частности, несовершенство и даже некоторая агрессивность нормативно-правового поля (и в том числе - правил и условий пересечения границ иностранцами) и, как следствие, отсутствие необходимых инвестиций для развития туризма как внутреннего (из-за длительного экономического кризиса), так и иностранного (из-за неблагоприятного инвестиционного климата) [4].

Отрицательно влияют на развитие внутреннего туристического потока несовершенство налоговой системы, сложная экономическая обстановка, снижение платежеспособности основной части населения, повышение цен на услуги, входящие в состав туристического продукта, неразвитость материально-технической базы индустрии гостеприимства и сферы услуг.

Для Донецкой области развитие туристического бизнеса имеет особое значение. Это обусловлено тем, что область является крупным индустриально развитым (производит 20% промышленной продукции) и густонаселенным регионом Украины. У области выгодное экономико-географическое положение. Более половины её территории составляет граница с Россией, на юге - Азовское море, область

имеет развитую сеть транспортных путей, связывающих её с морскими портами Азовского моря, а через него с Черным и Средиземным морями, выход к Днепру и Дону, к большим промышленным районам и центрам, к важнейшим сырьевым районам Приднепровья – все это способствует привлекательности региона для развития туризма. Динамичное развитие туристического бизнеса может способствовать обеспечению устойчивого экономического роста, экологическому оздоровлению и социальной стабилизации в регионе.

Гораздо менее известным, чем промышленный является рекреационный потенциал Донецкой области: многообразие природных ландшафтов, территорий с особым статусом охраны, мягкий климат, теплое Азовское море, большое количество историко-культурных объектов. Природно-заповедный фонд Донецкой области составляет 3% её территории. Инфраструктурные и рекреационно-туристические ресурсы Донецкой области имеют наивысший рейтинг в Украине и сосредоточены в двух главных зонах: северной (Славянско-Святогорской) и южной (побережье Азовского моря), где возможно развитие туристическо-рекреационной деятельности различной направленности – лечебной, оздоровительной, познавательной, паломнической, научной, спортивной и пр. Донецкий регион, несмотря на перегруженность промышленными мощностями, имеет немало привлекательных для туристов мест: историко-архитектурный заповедник в Святогорске, культурно-архитектурные сооружения в Артемовске. Донецкий ботанический сад, региональные ландшафтные парки «Зуевский», «Половецкая степь», «Клебан бык», «Меотида», «Донецкий кряж». На территории Донецкой области создан Украинский государственный степной заповедник Национальной академии наук Украины. В него входят: «Хомутовская степь», «Каменные могилы», «Меловая флора»; три заказника местного значения «Старченковский», «Кальчинский», «Азовская дача». К числу государственных заказников относятся Великоанадольский лес, расположенный в Волновахском районе; соленые озера в Славянске, имеющие лечебное значение. На территории Донецкой области имеются в наличии источники минеральных вод: в районе Славянска и в Старобешевском районе, на побережье Азовского моря и в районе Великоанадольского лесничества.

В регионе активно развиваются отрасли экономики, оказывающие влияние на развитие туристического бизнеса: транспорт, сектор

финансовых и страховых услуг, сельскохозяйственное производство, обрабатывающая промышленность. Однако в сравнении с другими регионами туристический бизнес в Донецкой области развивается не так динамично.

По данным Отдела по вопросам туризма и курортов Донецкой обладминистрации и Госкомстата Украины в 2010 г., среди регионов Украины Донецкая область занимала 2-е место в Украине по количеству санаторно-курортных учреждений (после АР Крым), по объему оказанных туристических услуг – 3-е место, по численности обслуженных туристов – 6-е (в том числе по количеству туристов, отправленных за границу – 2-е; обслуженных внутренних туристов – 5-е; иностранных туристов – 20-е, экскурсантов – 16-е); по объемам платежей в бюджет предприятиями, оказывающими туристические услуги – 7-е место в Украине.

Область входит в десятку регионов, где в последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста показателей развития туристического бизнеса. За период 2006–2010 гг. общее количество обслуженных туристов возросло с 125 до 175 тыс. человек, внутренних туристов увеличилась в 1,3 раза, а въездных – в 3,1 раза.

Проведенный анализ указывает на необходимость качественных трансформационных изменений в системе государственного регулирования, структуре управления и организации развития туристического бизнеса в области с целью расширения объемов предоставления туристических услуг.

Все большее число людей стремится и имеет возможность воспользоваться услугами туристических предприятий. В области освоен большой спектр туристических услуг различной направленности. Посещения туристов разнообразны как по географическим направлениям, так и по целям.

Анализ распределения туристов, обслуженных туристическими предприятиями Донецкой области по целям совершения поездок показывает, что высокий уровень сервиса, качество предоставления туристических услуг, возможностей знакомства и изучения культурных и национальных особенностей зарубежных стран увеличивают спрос на зарубежный туризм с целью отдыха и досуга. В Донецком регионе предложения на зарубежные курорты значительно превышают предложения на отечественные. Это обусловлено, прежде всего, ценовой политикой. Стоимость отдыха на отечественных курортах не соответ-

ствует уровню предоставляемых услуг. А это влечет за собой повышение спроса на недорогие зарубежные туры.

В зарубежном туризме первые десять сегментов в регионе занимают: Турция, Кипр, Египет, Греция, Болгария, ОАЭ, Италия, Испания, Черногория, Хорватия. Популярны зарубежные туры: в ОАЭ, Турцию и Египет, побережье Средиземного, Эгейского и Адриатического морей; горнолыжные курорты; экзотические туры – Канары, Мальдивы. Региональный рынок предлагает путешествия по всей Европе. Следовательно, можно сказать о расширении географии мест отдыха, предлагаемых для наших туристов за рубежом.

Во всем мире относительно молодые промышленные регионы посещают массы туристов, а сама отрасль переживает подъем тематических видов туризма. По мнению представителей международной ассоциации «АЕГЕЕ» (образовательные программы и туризм для молодежи Европы), Донецк и область интересны именно молодежи, предпочитающей загруженные программы. Проведенное автором исследование туристического потенциала позволило выделить виды туризма, которые можно развивать на территории Донецкой области:

- промышленный, ознакомление с промышленными предприятиями и организациями, технологией производства;
- деловой, организация конференций, конгрессов, семинаров, выставок, ярмарок, деловых встреч в целях налаживания бизнес-контактов;
- лечебный, оздоровительный, отдых и лечение на базе ресурсов Азовского побережья, Святогорска, Великоанадоля;
- событийный;
- этнический.

Крупными туристическими центрами Донецкого региона являются санаторно-курортные комплексы Азовского побережья (Седово, Мелекино, Урзуф, Ялта, Белосарайская коса), Славянского курорта, Святогорья, Щурово. Область имеет 453 учреждения таких видов на 8750 круглогодичных и 47,7 тыс. сезонных мест, что говорит о выраженной сезонности и ставит задачу расширения сезонных границ работы учреждений оздоровительной направленности. Оздоровительные лагеря и пансионаты, расположены в северной, южной и центральной зонах. Многие из них используются только для оздоровле-

ния детей, некоторые для семейного и индивидуального оздоровления граждан.

Выделяя особенности спроса на туристические услуги в Донецком регионе все туристические продукты, предлагаемые на рынке, представители туристических фирм делят на четыре категории:

1) внутренние туры, с невысокой стоимостью. К ним относят отдых в Приазовье, Святогорске, Краснолиманском районе и другие, расположенные на территории области;

2) внутренние туры, с умеренной стоимостью. К ним относят отдых в АР Крым, Трускавце, Моршин, Карпаты;

3) внешние туры с умеренной стоимостью, более комфортабельными условиями, авиаперелетом, системой «все включено». К ним относят: отдых в Турции, Болгарии, Египте, Польше, Венгрии, автобусные туры по Европе;

4) внешние туры с высокой стоимостью. К ним относят отдых в Таиланде, Шри-Ланке, Индии, Франции, Англии, Германии, Швейцарии, Австрии, Финляндии.

Среди большинства жителей региона все более популярным становится внутренний маршруты, т.е. туристические продукты первой и второй категории, хотя в последние 5-6 лет довольно быстро растет спрос на туристические продукты четвертой категории. Туроператоры Донецкой области строят свой бизнес исходя из того, что около 1/3 жителей нашего региона имеют возможность отдыхать только в пределах Украины.

На туристическом рынке региона достаточно много предложений, как на отечественные, так и зарубежные курорты. Рынок туристического продукта настолько насыщен, что значительная его часть остается пока невостребованной.

Таким образом, анализ деятельности предприятий туристического бизнеса Украины и Донецкой области позволяют сделать следующие выводы:

– Украина представляет собой крупный рынок туристических услуг;

– роль туризма в экономике страны в целом, включая совокупные налоговые поступления от него, пока весьма незначительна;

- не используются в полной мере возможности емкого внутреннего туристического рынка, хотя он составляет серьёзный маркетинговый сегмент;

- постепенно увеличивается численность обслуженных внутренних туристов, что отвечает приоритетам государства;

- требует улучшения и совершенствования инфраструктура туризма, что позволит сделать туристический бизнес наиболее доходной составляющей всей туристической сферы;

- на туристическом рынке жёсткая конкуренция, поэтому цены на услуги остаются высокими, а их качество на низком уровне;

- пока туристическая деятельность не стимулирует в достаточной мере создание дополнительных рабочих мест и занятость населения;

- из-за низкого платежеспособного спроса населения затруднена возможность пользования услугами предприятий туристического бизнеса;

- региональный туристический рынок Донецкой области имеет достаточно ограниченное предложение, ориентированное в основном на выездной туризм в другие регионы Украины и за рубеж;

- спрос на услуги внутреннего туризма в Донецком регионе достаточно высок, а рынок имеет значительный потенциал;

- современный имидж Донецкой области связан только с его индустриальным потенциалом.

Таким образом, для интеграции регионов Украины в мировую систему туристического бизнеса необходим целенаправленный комплекс мер общего характера, среди которых следует выделить:

- практическое выполнение и реализация задач и целей, заложенных в Государственной программе развития туризма посредством четкой регламентации и закрепления определенных функций за конкретными ведомствами;

- проведение анализа деятельности субъектов туристической деятельности и разработка мер по повышению эффективности их работы на рынке туристических услуг;

- совершенствование единой статистической отчетности в туристической отрасли с учетом мирового опыта;

– всестороннее совершенствование инфраструктуры туризма (строительство и оборудование гостиниц, кафе, ресторанов, системы транспорта, связи, торговли, индустрии развлечений и т.д.);

– построение эффективной маркетинговой системы, проведение маркетинговых исследований с целью определения приоритетных международных рынков для национального туристического продукта (экологический, молодежный туризм, сельский, экстремальные виды отдыха);

– привлечение иностранных и отечественных инвесторов в туристическую отрасль Украины;

– создание и поддержка в глобальной информационной мировой сети сайта с постоянно обновляемой информацией о туристических предложениях регионов Украины (маршруты, объекты, учреждения размещения туристов, цены, транспортное обеспечение);

– активное участие предприятий туристического бизнеса регионов в международных туристических выставках и ярмарках;

– создание сети туристических представительств за рубежом, с целью рекламы национального туристического продукта;

– кадровое обеспечение предприятий туристического бизнеса.

#### *Литература:*

1. Чубук В. Туризм в Украине // Экономист . – № 6 . – 2000 г. – С. 34-35.

2. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме: современный опыт управления. – М: Финансы и статистика, 2007. – С. 32-34.

3. Подорожний Г. И. Путем или по тропинке пойдет украинский туризм после принятия нового закона о нем // Зеркало недели – № 3 – 2004г. – С.4.

4. Основные показатели развития туризма // Всемирная туристическая организация. 2010 – [Электронный ресурс] –Режим доступа: [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org).

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Коллективная монография состоит из 4 разделов.

В каждом разделе были задействованы такие авторы.

Каждый подраздел практически автономен и имеет свой список литературы.

*Ахновская Инна Александровна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент. Донецкий национальный университет (подраздел 2.2);

*Бабер Эдин Альхадид* – аспирант, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 3.5);

*Банура Марина Васильевна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент. Донецкий национальный университет (подраздел 3.3);

*Благая Виктория Викторовна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (подраздел 1.5);

*Благой Виталий Владимирович* – ассистент кафедры экономики предприятия. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (подраздел 4.2);

*Булина Елена Игоревна* – преподаватель кафедры финансов и кредита Международного института компьютерных технологий, г. Воронеж (подраздел 1.2);

*Бурдинская Дарья Михайловна* – магистр экономики. Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 4.5);

*Владыка Марина Валентиновна* – заведующая кафедрой финансов и кредита, доктор экономических наук, доцент. Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 4.5);

*Горовая Ксения Александровна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (подраздел 2.5);

*Горовой Дмитрий Анатольевич* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (подраздел 2.4);

*Гринева Наталья Александровна* – ассистент кафедры мировой экономики. Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 4.6);

*Давнис Валерий Владимирович* – заведующий кафедрой информационных технологий и математических методов в экономике, доктор экономических наук, профессор. Воронежский государственный университет (подраздел 1.4);

*Дебедова Татьяна Викторовна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (подраздел 2.7);

*Дмитриев Илья Андреевич* – заведующий кафедрой экономики предприятия, доктор экономических наук, профессор, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (подраздел 1.7);

*Дорохова Елена Исаиловна* – доцент кафедры мировой экономики, кандидат экономических наук, доцент, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 3.4);

*Зайцева Наталья Петровна* – старший преподаватель кафедры мировой экономики, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 3.1);

*Камышанченко Елена Николаевна* – заведующая кафедрой мировой экономики, доктор педагогических наук, профессор, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 3.4);

*Касаткин Сергей Евгеньевич* – докторант кафедры информационных технологий и математических методов в экономике кандидат экономических наук, Воронежский государственный университет (подраздел 1.4);

*Кирчатая Ирина Николаевна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (подраздел 1.3);

*Комнатная Юлия Александровна* – старший преподаватель кафедры мировой экономики, кандидат юридических наук, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 3.6);

*Краснова Виктория Васильевна* – заведующая кафедрой экономики предприятия, доктор экономических наук, профессор, Донецкий национальный университет (подраздел 4.1);

*Курилова Оксана Николаевна* – старший преподаватель кафедры мировой экономики, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 3.2);

*Лукьяничин Вадим Александрович* – доцент кафедры управления, кандидат экономических наук, доцент, Сумской государственный университет (подраздел 4.3);

*Лукьяничина Елена Анатольевна* – кандидат экономических наук, доцент, Сумской филиал Харьковского национального университета внутренних дел (подраздел 4.3);

*Малецкая Наталья Николаевна* – магистр экономики, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 4.8);

*Манаева Инна Владимировна* – аспирант, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 4.7);

*Михеенко Екатерина Сергеевна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент, Донецкий национальный университет (подраздел 2.3);

*Московкин Владимир Михайлович* – профессор кафедры мировой экономики, доктор географических наук, профессор, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 3.5);

*Нестеренко Валентина Юрьевна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (подраздел 2.6);

*Растворцева Светлана Николаевна* – профессор кафедры мировой экономики, доктор экономических наук, доцент, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 4.7);

*Располчина Юлия Леонидовна* – доцент кафедры мировой экономики, кандидат экономических наук, доцент, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 4.4);

*Сахарова О.С.* – магистр экономики, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 4.4);

*Сибирева Ирина Дмитриевна* – доцент кафедры мировой экономики, кандидат экономических наук, доцент, Научно-исследовательский университет «Белгородский государственный университет» (подраздел 1.1);

*Стрелина Елена Николаевна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент, Донецкий национальный университет (подраздел 1.6);

*Тинякова Виктория Ивановна* – профессор кафедры информационных технологий и математических методов в экономике, доктор экономических наук, профессор, Воронежский государственный университет (подраздел 1.2);

*Тофан Ангелина Львовна* – старший преподаватель кафедры экономики предприятия, Донецкий национальный университет (подраздел 4.1);

*Трегубов Александр Сергеевич* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, Донецкий национальный университет (подраздел 4.9);

*Цурик Оксана Валерьевна* – аспирант кафедры экономики предприятия экономического факультета, Донецкий национальный университет (подраздел 4.2);

*Шершенюк Елена Николаевна* – доцент кафедры экономики предприятия, кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (подраздел 1.3).

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ  
УКРАЇНИ ТА РОСІЇ НА  
СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

*(російською мовою)*

*Колективна монографія*

За ред. д.е.н., проф. І.А. Дмитрієва,  
к.е.н., доц. Д.А. Горового

Відповідальний за випуск Горовий Д.А.

**ВИДАВНИЦТВО**

Харківського національного автомобільно-дорожнього університету  
Видавництво ХНАДУ, 61002, Харків-МСП, вул. Петровського, 25.  
Тел./факс: (057) 700 38-64; 707-37-03, e-mail: riv a khadi.kharkov.ua

Свідчення Державного комітету інформаційної політики, телебачення  
та радіомовлення України про внесення суцільної видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовників і розповсюдвачів  
видавничої продукції, серія № ДК №897 від 17.04.2002 р.

---

Нідруковано до друку 29.05.2012 р. Формат 60x84 1/16 Папір офсетний  
Гарнітура Times New Roman Суг. Віддруковано на ризографі  
Умови друку арк. 25,0. Обл.-вид. арк. 18,8  
Замовлення № 61405.12 Наклад 300 прим. Ціна договorna

---

Віддруковано ФОН Павлов М Ю  
Свідчення В03 № 676149 видане Волчанською районною державною  
адміністрацією Харківської області 22.09.2009 р.