

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ</b> <i>Фалюшина Л. И.</i>	3
Метод замещения дефицитных ресурсов избыточными как способ решения сложных экономических проблем.	
<b>КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ</b> <i>Кузьмин С. С.</i>	6
Модели и методы корпоративного роста.	
<i>Трапезникова Н. Г.</i>	20
Концептуальная модель анализа затрат в системе ABC на предприятиях электросвязи.	
<b>ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</b> <i>Беспалова В. Е.</i>	27
Проблемы инновационного развития промышленных предприятий.	
<i>Волкова О. Б.</i>	31
Метод стресс-тестирования – инновационный подход минимизации банковских рисков.	
<i>Николаева Э. С.</i>	34
Роль государства в экономическом развитии территорий.	
<b>АВТОТРАНСПОРТНАЯ ОТРАСЛЬ</b> <i>Шилов А. С.</i>	37
Автомобильная промышленность России: состояние и тенденции развития.	
<i>Сомко М. Л.</i>	42
Транспортный комплекс как элемент региональной экономики: перспективы инновационного развития.	
<b>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (АВТОРСКАЯ СЕРИЯ)</b> <i>Воитлева З. А.</i>	46
Направления государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей России.	
<i>Воитлева З. А.</i>	49
Формы собственности в сельском хозяйстве России.	
<b>ТЕОРИЯ ПРАВА</b> <i>Бенькович К. С.</i>	51
Юридические факты в механизме правового регулирования.	
<b>ЗАКОН НА СТРАЖЕ ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ</b> <i>Вишник Е. Е.</i>	55
Анализ одной из причин совершения детоубийства.	
<b>ВОПРОСЫ КРИМИНАЛИСТИКИ</b> <i>Маслова М. Н.</i>	58
Деятельность по раскрытию преступлений и возможности компьютерных баз данных.	
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВЕННОЕ ПРАВО</b> <i>Иксанова Л. Х.</i>	60
Сущность исполнения гражданско-правовых обязательств.	
<b>СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД</b> <i>Борисова Е. А., Ермошина Т. В.</i>	65
Проблемы осуществления налогового контроля в Российской Федерации.	
<i>Смаков И. Ф., Владимиров И. А.</i>	69
Соблюдение прав человека в России.	
<i>Крейсон К. К.</i>	71
Счета, операции по которым могут быть приостановлены налоговыми органами.	
<i>Султанов Д. Р.</i>	76
Анализ факторов принятия решения о покупке.	
<i>Кривкина М. А.</i>	79
Исламская банковская система: сущность и развитие в России.	
<i>Кривкина М. А.</i>	81
Проблема «утечки умов» в современной России и пути ее решения.	
<i>Ларченкова А.А.</i> Мировой рынок платины.	84

Информация для авторов

## CONTENTS

<b>SOCIAL AND ECONOMIC CHALLENGES</b> <i>Falyushina L. I.</i>	3
Method of scarce resources substitution with abundant ones as a method of overcoming economic challenges.	
<b>CORPORATE MANAGEMENT</b> <i>Kuzmin S. S.</i>	6
Models and methods of corporate growth.	
<i>Trapeznikova N. G.</i>	20
Conceptual model of benefit cost analysis in ABC system at the telecommunication enterprises.	
<b>INNOVATION-BASED DEVELOPMENT FOR CONTEMPORARY RUSSIA</b> <i>Bespalova V. E.</i>	27
Problems of innovation-based development of industrial enterprises.	
<i>Volkova O. B.</i>	31
Stress testing method as an innovative approach to bank risks minimization.	
<i>Nikolaeva E. S.</i>	34
The role of the state in economic development of territories.	
<b>MOTOR-TRANSPORT SECTOR</b> <i>Shilov A. S.</i>	37
Automobile industry in Russia; current state and tendencies for development.	
<i>Somko M. L.</i>	42
Transportation industry as an element of local economy: perspectives of innovative development.	
<b>URGENT PROBLEMS OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS (AUTHOR'S SERIES)</b> <i>Voitleva Z. A.</i>	46
Tendencies of state support rendered to agricultural good producers in Russia.	
<i>Voitleva Z. A.</i>	49
Patterns of ownership in Russian agriculture.	
<b>THEORY OF LAW</b> <i>Benkovich K. S.</i>	51
Legal facts in regulatory management mechanism.	
<b>ENFORCING THE LAW OF THE RIGHTS OF MINORS</b> <i>Vizhik E. E.</i>	55
Analysis of infanticide possible reason.	
<b>CRIMINALISTICS ISSUES</b> <i>Maslova M. N.</i>	58
Actions aimed at detection of crimes and computer databases performance capabilities.	
<b>LAW OF OBLIGATION</b> <i>Iksanova L. H.</i>	60
The nature of civil obligations discharge.	
<b>FRESH VIEW</b> <i>Borisova E. A., Ermoshina T. V.</i>	65
Problems of carrying out tax control in the Russian Federation.	
<i>Smakov I. F., Vladimirov I. A.</i>	69
Respect of human rights in Russia.	
<i>Kreison K. K.</i>	71
Accounts operations on which can be suspended by the tax authorities.	
<i>Sultanov D. P.</i>	76
Purchasing factor analysis.	
<i>Krivkina M. A.</i>	79
Islamic bank system: its nature and development in Russia.	
<i>Krivkina M. A.</i>	81
The problem of «brain drain» in contemporary Russia and possible ways of its solution.	
<i>Larchenkova A.A.</i> World market of platinum.	84
<i>Information for the authors</i>	88

---

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

УДК 338.26

*Л. И. Фалюшина*

### МЕТОД ЗАМЕЩЕНИЯ ДЕФИЦИТНЫХ РЕСУРСОВ ИЗБЫТОЧНЫМИ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

*Статья посвящена такой важной социально-экономической проблеме, как обеспечение конституционного права на дошкольное образование. Автор предлагает эффективный способ решения сложившейся ситуации острого дефицита мест в учреждениях дошкольного образования.*

**Ключевые слова:** дефицит ресурсов, дошкольное образование, национальная система дошкольного образования.

Если бы человечество не знало бы дефицита ресурсов, то работы для экономистов просто не было бы. Любое управленческое решение связано с оптимизацией использования ресурсов. Качество управленческого решения определяется тем, чтобы при минимальных затратах ресурсов получить наиболее полезный эффект. В этой связи очень эффективным становится применение метода замещения дефицитных для системы ресурсов избыточными. Приведём пример такого рода управленческого решения.

В России, в настоящее время назрел серьёзный кризис национальной системы дошкольного образования. Несмотря на положение 43 ст. Конституции Российской Федерации о бесплатности и общедоступности образования, в том числе и дошкольного, в каждом городе, посёлке России существуют очереди на детский сад. Это является не только фактом массового нарушения прав граждан, гарантированных Конституцией, но и фактом социальной несправедливости, фактом экономической дискриминации значительной части населения нашей страны. Действительно, все работающие граждане, оплачивая налоги, оплачивают и национальную систему дошкольного образования, но воспользоваться ею имеют возможности далеко не все. А это означает, что значительная часть фактически отлучена от государственных фондов социального потребления. Такое положение может стать источником социальной напряжённости. В России, уже сейчас зарегистрирована более чем миллионная очередь на детские сады. Но, чтобы решить эту проблему необходимо построить тысячи детских садов в России, выполнению этой задачи мешает кризис и дефицит ресурсов системы, в частности, дефицит помещений в детских садах, пригодных для организации в них дополнительных групп.

При этом в любом городе страны, из-за спада рождаемости в период 1990-2000 годов в школах наблюдаются избыточность учебных помещений. А это означает, что перемещение детей более раннего возраста в школу даёт эффект почти полной ликвидации очереди в детских садах. Для страны этот эффект очень важен, но, подобные решения требуют очень серьёзной проработки. В частности могут вызвать так же недовольство некоторой части населения (хотя другая часть населения, родители дети которых наконец то смогут посещать детский сад, будет, несомненно довольна). А это значит, что при организации такой работы необходимо тщательно продумать, проработать систему мер формирования спроса, стимулирования «сбыта» новой услуги. Иными словами, мы должны сделать так, чтобы, качественно новая образовательная услуга национальной системы – организация классов более раннего обучения детей в школе стала желанна для населения страны.

Для достижения этой цели нельзя решать её административным путём. Важно сначала, провести маркетинговое исследование и определить чем данная новая услуга может не понравиться потребителю.

Исследование показало, что доводы против такого нововведения сводятся, в основном к следующему:

1. Что дети ещё не готовы к обучению в школе и раннее обучение приведёт к их переутомлению. Так заявляли примерно 30% опрошенных.
2. Что в школе нет специальных условий для дошкольников (например, нет спален и игровых комнат). Мнение 25% опрошенных.
3. Что родителям более удобна услуги детского сада, так как в детском саду ребёнок находится 10-12 часов, а в школе 4 часа. Так отвечали 20% опрошенных.
4. Что более раннее обучение лишает ребёнка детства, а дошкольнику необходимо больше играть. Примерно 10% опрошенных.

Но при этом, характерно, что практически все опрошенные говорили о том, что качественная подготовка детей к школе крайне значима для них, и что для них желательно, чтобы эта дополнительная подготовка не требовала от них, родителей, дополнительных средств и времени. А это значит, что при организации работы по успешному продвижению новой образовательной услуги, мы с одной стороны, должны обеспечить более качественную подготовку детей к обучению в школе без дополнительных трат со стороны родителей, но, с другой стороны, должны ликвидировать все опасения потребителя, а значит:

1. Создать в группах раннего обучения детей более щадящий режим обучения, чтобы учебное время детей не превышало учебного времени в детском саду в выпускной группе (по 3 урока длительностью 30 минут каждый). Полное отсутствие домашних заданий и так далее.
2. Создать в изолированных помещениях в школах спальни и игровые комнаты для детей. Учитывая то, что количество учеников в школах резко снизилось из-за снижения рождаемости, возможности такие есть.
3. Организовать более длительное пребывание детей в этих классах по желанию родителей.
4. Создать все условия для длительных прогулок и игр детей.

Но, что особенно важно, необходимо обеспечить качественно новый уровень обучения детей, для чего в школе имеется гораздо большие возможности. Кроме того, особенно важно, несмотря на отсутствие оценок, создать систему ежедневного информирования каждого родителя об успехах его ребёнка.

Такая, более ранняя организация обучения детей поможет существенно снизить нагрузку на детей в школе в последующем, так как некоторую часть знаний, умений навыков они получают в этих пригготовительных классах.

А теперь рассмотрим на конкретном примере одного из городов России (не станем называть конкретный город, так как обязаны сохранить тайну, обусловленную эти-

кой консультанта) возможности решения проблемы ликвидации очереди на детский сад рассматриваемым методом замещения дефицитных ресурсов избыточными. Очередь на детский сад составляет 2000 детей, однако, значительная часть этой очереди не является актуальной, так как родители, опасаясь дефицита мест «встают» в очередь, регистрируя ребёнка, практически с рождения. Однако в детский сад они готовы пойти только в три года, а это означает, что реальная очередь в этом городе не превышает 600 человек. Хотя и это количество очередников существенная проблема для города (она означает необходимость создания, как минимум 6 детских садов на 100 мест каждый) В бюджете города на это средств нет.

Мы изучили статистику, и установили, что ежегодно в школу выпускается 1900 детей из детского сада. Причём всем выпускникам на 1 сентября должно исполниться 7 лет.

Если мы организуем группы раннего обручения только для тех детей, которым 7 лет исполняется не на 1 сентября, а на 1 января следующего года, то мы получаем дополнительно 600 искомых мест в детском саду. И, таким образом, практически ликвидируем очереди в детский сад, обеспечивая общедоступность детского сада, в соответствии с Конституцией РФ. Кроме того, решаем сложную социально-экономическую проблему.

Статья поступила в редакцию 16.02.2011.

---

*ФАЛЮШИНА Лариса Игоревна* – доктор педагогических наук, Институт повышения квалификации и переподготовки работников образования (г. Ульяновск).

---

## КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.2

С. С. Кузьмин

### МОДЕЛИ И МЕТОДЫ КОРПОРАТИВНОГО РОСТА

*Рациональный подход к оценке перспектив роста бизнеса предполагает оценку его различных альтернатив. В качестве таких альтернатив рассматриваются основные модели и методы, достаточно широко представленные в литературе по корпоративному стратегическому управлению. В частности рассматриваются и оцениваются такие методы, как микроэкономический подход к пониманию корпоративного роста, ресурсно-ориентированная модель роста, методы достижения роста через развитие ключевой компетенции и эволюционный подход.*

**Ключевые слова:** корпоративный рост, ресурсная модель фирмы, ключевая компетенция, стадии жизненного цикла организации, эволюционная модель корпоративного роста.

В условиях посткризисного восстановления, как мировой, так и отечественной экономики возрастает значение методологического и теоретического осмысления закономерностей, моделей и методов корпоративного роста. Понятие корпоративного роста многопланово. Оно часто отождествляется с ростом национальной, региональной экономики или отраслевым ростом, когда говорят об оживлении или стагнации экономики, или с возникновением новых, перспективных отраслей развития бизнеса, прежде всего, в инновационных сферах.

Модели и модели стратегий корпоративного роста, основываются на различных переменных. Некоторые из них являются «внешними» по отношению к компании, то есть в них выделяют в качестве наиболее значимых детерминанты роста, лежащие вне организации, например, благоприятные условия на рынке инноваций или позитивное изменение рыночной конъюнктуры. В других же делается акцент на внутренних организационных факторах и утверждается, что источники роста находятся преимущественно внутри компании. Однако необходимо отметить, что мы не ставим перед собой цель выявить (или разработать) одну «лучшую» концепцию роста: какой-либо путь может быть хорош для одной компании и губителен для другой, даже работающей в той самой же отрасли.

С другой стороны, было бы неверным считать, что типология концепций роста может представлять собой лишь более или менее систематизированный список различ-

ных теорий и моделей роста. Задача состоит, скорее, в том, чтобы выявить методологические основания, позволяющие объединить различные теории роста в группы.

Другим важным требованием исследований в этой области является обоснование необходимости связи типологии с эмпирическим базисом, то есть исследованиями реальных ситуаций роста различных компаний, работающих в разных отраслях. Так, в частности множество эмпирических исследований показало, что больше шансов на успех имеет корпоративный рост в рамках каких-либо связанных между собой областях деятельности.<sup>1</sup>

Нельзя забывать о том, что осуществление даже хорошо обоснованной модели роста может привести к удаче или поражению в зависимости от таких переменных, как ресурсы компании, возможности производства или отношения с конкурентами. Поэтому изучение альтернативных моделей или стратегий роста полезно для выработки руководством компании собственного плана действий и его критической оценки.

Наконец, прежде чем приступить к описанию основных моделей и методов корпоративного роста, отметим, что эта тема пока еще не получила должного внимания в управленческой науке, и в этой области имеется достаточное количество «белых пятен». Однако ситуация быстро меняется в связи с ускоряющимися изменениями в среде существования организаций и новыми вызовами не только экономического, но и технологического, политического и социального характера, с которыми приходится сталкиваться современным корпорациям.

Среди всего разнообразия моделей и методов корпоративного роста можно выделить несколько базовых, основных, сочетание которых обеспечивает все многообразие стратегий роста, избираемых компаниями:

- микроэкономический подход;
- ресурсно-ориентированная модель роста;
- рост через развитие ключевой компетенции;
- эволюционный подход.

**1. Микроэкономический подход к пониманию корпоративного роста.** В микроэкономической теории фирма рассматривается как производственная функция, которую стремятся оптимизировать топ-менеджеры или предприниматели. В таком контексте, фирма – это механизм, в рамках которого происходит тот же процесс, что и на всем рынке – эффективное распределение ресурсов. Истоки этих взглядов можно найти в известной работе Р. Коуза 1937 г. [1], идеи которой были развиты рядом авторов, прежде всего О. Уильямсоном [2].

Р. Коузу удалось объяснить, почему одни фирмы производят товары широкого ассортимента, а другие – достаточно узкого. Он исходил из того, что различные виды деятельности осуществляются фирмой самостоятельно, если это позволяет ей добиться снижения издержек. Существуют издержки использования ценового механизма, которые можно избежать за счет организации фирмы, т.е. с учетом того, что ресурсы внутри фирмы размещаются на основе принятия рациональных решений, базирующихся на власти предпринимателя или менеджера. Люди, поступающие в фирму на работу, соглашаются стать «организованными». Использование рыночных контрактов требует времени и затрат на сбор информации, а также на ведение переговоров. Однако этих издержек можно избежать или их минимизировать за счет использования внутренних возможностей самой фирмы. Отношения внутри фирмы характеризуются прочными контрактами, в условиях которых не содержится попыток установить во всех подробностях обязательства сторон. Для Р. Коуза центром системы подобных соглашений является предприниматель. Сотрудники же фирмы заключают соглашения с предпринима-

---

<sup>1</sup> См., в частности: Rumelt R. Strategy, structure and economic performance. Boston, 1984; Montgomery C. Corporate diversification // Journal of economic perspectives, 1994. Summer. Pp. 163-178; Kay N. Pattern in corporate evolution. Oxford, 2000. (Прим. автора).

телем, а не между собой, что сокращает число устанавливаемых путем переговоров договорных связей.

Таким образом, в своей работе 1937 года Коуз определяет взгляд на фирму как на «цепь контрактов». При этом, используя концепцию альтернативных издержек и предельного замещения, приходит к выводу, что вся экономика в целом не может быть организована как единая фирма, поскольку издержки внутренней организации возрастают пропорционально увеличению размеров организации.

Отсюда следует и другой вывод: механический или экстенсивный рост фирмы рано или поздно упрется в потолок, создаваемый более быстрым ростом транзакционных издержек. Спасает положение тот факт, что рынок и фирма являются взаимозамещающими механизмами для координации использования ресурсов: некоторые виды деятельности требуют меньших затрат при осуществлении внутри фирмы, в то время как для других очевидные выгоды предоставляет рынок. Таким образом, подводится теоретическая база под аутсорсинг. Однако точно провести грань между видами деятельности внутри фирмы и теми, которые выгоднее передать рынку (аутсорсинг) трудно. Эта деятельность требует тщательных оценок, и эти предельные случаи располагаются на границе между фирмой и рынком.

Изменения, происходящие в мире бизнеса и выводящие на первый план проблемы корпоративного роста сделали поставленные Р. Коузом проблемы еще более актуальными. Рост транснациональных корпораций требует ответа на вопрос, почему виды деятельности, осуществляемые в нескольких разных странах, должны координироваться одной фирмой.

Развивая идеи Р. Коуза, американский экономист О. Уильямсон разработал теорию, согласно которой такие экономические институты, как фирма, «имеют в качестве своей главной цели и главного результата сокращение транзакционных издержек». О. Уильямсон исходит из «ключевого противоречия рынков и иерархий», понимая под последними вертикально интегрированные компании.

Большая часть работ О. Уильямсона посвящена разъяснению возможных применений его подхода. Например, он утверждает, что если две фирмы устанавливают между собой торговые отношения, и полагаются на активы, которые являются в высшей степени специфическими для данного типа отношений и не могут быть легко и просто реализованы где-либо в другом месте, (например, цементный завод, получающий сырье из местного карьера), то транзакционные издержки продолжения подобных взаимоотношений, скорее всего, окажутся высокими, и у фирмы появится стимул к вертикальной интеграции с целью их снижения.

Значительная часть работ по проблеме транзакционных издержек посвящена именно этому вопросу «специфичности активов». В этой связи О. Уильямсон проводит различие двух форм иерархической организации – унитарной (*U*-форма) и мультидивизиональной (*M*-форма). Он доказывает, что *M*-форма часто обеспечивает более эффективный способ управления конкретными типами сделок и демонстрирует, что она позволяет более точно согласовать намерения и корпоративные цели и способствовать использованию операционных, а не функциональных критериев оценки менеджмента. На основании этого О. Уильямсон утверждает, что распространение в современных условиях мультидивизиональной формы организации фирмы оказывается вполне объяснимым.

Согласно О. Уильямсону, в условиях конкуренции организации с низкими транзакционными издержками имеют более высокие шансы на выживание. Однако он признавал, что поскольку высоко иерархизированные корпорации все-таки существуют, то они должны быть сравнительно эффективными и способными к выживанию. Таким образом, в результате сравнительного анализа эффективности фирм с различными типами структур, О. Уильямсон пришел к выводу о том, что «не случайно, что иерархии встречаются среди организаций любых размеров. ...Критика иерархии носит риторический

характер; и логика, и показатели эффективности, и исторические свидетельства говорят о том, что неиерархические формы неспособны к длительному существованию» [4]

Такую трактовку корпоративного роста, предлагаемую микроэкономическим подходом, можно считать всего лишь продолжением анализа фирмы в краткосрочном периоде, где системы управления сравниваются по транзакционным издержкам и предпочтение отдается системе с меньшими издержками. Однако, как признает и сам Уильямсон, его теория неспособна учесть переход от рассмотрения статической эффективности к анализу динамической эффективности: «изучение экономической организации в режиме быстрого внедрения инноваций ставит гораздо более сложные проблемы, чем те, которые анализируются здесь. Поэтому требуется проведение гораздо большего числа исследований взаимосвязей между организацией и инновациями» [5].

Анализ транзакционных издержек сводит взаимодействие между индивидами к расчету расходов на эти взаимодействия. При этом индивиды действуют как автоматы, ориентированные на достижение максимальной выгоды с учетом заданных предпочтений. Социальные институты имеют отношение к индивидам лишь с точки зрения устанавливаемых ими обязательных издержек. В соответствии с базовой неоклассической моделью оптимизации поведения О. Уильямсон делает предположение о том, что индивидуальные предпочтения не изменяются под воздействием экономических условий и институтов, в которых существуют индивиды.

В современных условиях существования корпораций, характеризующихся быстрыми динамичными изменениями под влиянием технологических инноваций, статический подход, опирающийся на сравнение транзакционных издержек, представляется ограниченным инструментом анализа: согласно этому подходу, рост фирмы – не более чем результат управления фирмой в целях достижения ею запланированного оптимального размера [6]. Такая трактовка может быть приемлема для некоторых отдельных случаев, однако она страдает односторонностью. Как мы увидим ниже, корпоративный рост действительно может быть реакцией на вызовы окружающей среды или попыткой достижения оптимального размера фирмы, однако эти причины не могут быть признаны фундаментальными, обязательными, но скорее, частными случаями, моделями *ad hoc*, хорошо объясняющими рост при определенных обстоятельствах (например, в условиях значительного снижения транзакционных издержек при вертикальной интеграции).

**2. Ресурсно-ориентированная модель роста.** Модель основывается на теории динамического развития экономики, разработанной Й. Шумпетером. Хотя, как отмечается, «его важнейшие идеи относительно динамики предпринимательства и инноваций туманны, сложны или то и другое, но в целом теория обладает высоким эвристическим потенциалом» [7]. Он описывал предпринимателя как агента, улавливающего возможности во внешней окружающей среде и использующего их в своих интересах. Если предприниматель хочет извлечь выгоду из этих возможностей, ему, вероятно, придется изменить свои действия таким образом, чтобы использовать доступные ресурсы. Опираясь на эти идеи, Э. Пенроуз предложила в 1959 г. собственное объяснение процесса роста фирмы. Она развивает теорию, которая предназначена для исследования изменяющихся производственных возможностей фирмы и, кроме того, должна дать объяснение имеющимся ограничениям для корпоративного роста. Рост фирмы объясняется накоплением ею ресурсов в течение определенного периода времени [8].

Ресурсы – это вложения в производственный процесс фирмы, такие как оборудование, навыки служащих, технологии, финансы и талантливые менеджеры. Ресурсы фирмы могут быть разделены на три категории: материальный, человеческий и организационный капитал. Исходя из этого, Э. Пенроуз делает вывод, что фирма – это не просто производственная функция, а совокупность ресурсов, и разные компании отличаются друг от друга различной комбинацией своих ресурсов.



Ресурсно-ориентированная модель рассматривает каждую организацию как совокупность уникальных ресурсов и возможностей, которые являются основанием для ее стратегии и первоочередным источником ее успеха. Кроме того, предполагается, что с течением времени фирмы приобретают различные ресурсы и обнаруживают специфические возможности. Однако фирмы, конкурирующие в рамках специфической отрасли, могут не обладать одинаковыми стратегическими ресурсами и возможностями. Ресурсно-ориентированная модель также предполагает, что движение ресурсов между фирмами может быть затруднено. Различия в ресурсах, которые другие фирмы неспособны получить или легко воспроизвести, и специфические способы их использования в рамках данной фирмы, формируют основание конкурентного преимущества.

Конкретные ресурсы в отдельности не способны обеспечить устойчивого конкурентного преимущества. Например, сложное производственное оборудование может стать стратегическим ресурсом только при использовании в системе с другими компонентами деятельности фирмы (такими, как маркетинг и работа служащих). Как правило, устойчивое конкурентное преимущество достигается именно посредством комбинирования и интеграции ресурсов. Возможность есть способность совокупности ресурсов обеспечить исполнение задачи или совершение действия. Возможности – это результат интеграции ресурсов [9].

Ресурсно-ориентированная модель исходит из того, что внутренняя среда фирмы, то есть, ее ресурсы и возможности, более существенна для определения направлений развития, чем внешняя среда и предполагает следующую последовательность действий:

- Определите ресурсы, которыми располагает фирма. Изучите их сильные и слабые стороны по сравнению с ресурсами конкурентов.
- Определите возможности фирмы. В чем фирма способна добиться большего успеха, чем ее конкуренты?
- Определите потенциал ресурсов и возможностей фирмы достичь устойчивого конкурентного преимущества.
- Выберите стратегию, которая лучшим образом позволит фирме использовать собственные ресурсы и возможности с учетом внешнего окружения [10].

Вместо концентрации на накоплении ресурсов, являющихся необходимыми для осуществления роста, ограниченного возможностями внешней среды, ресурсно-ориентированный подход предполагает, что основание для роста обеспечивают ресурсы и возможности фирмы. Выбранная стратегия должна позволить фирме лучше использовать собственные возможности с учетом внешнего окружения.

Не все возможности и ресурсы фирмы могут стать основанием для устойчивого конкурентного преимущества. Эта перспектива реализуется, когда ресурсы и возможности ценны, ограничены, слабо воспроизводимы и незаменимы:

- ценны – когда они позволяют фирме использовать возможности или нейтрализовать угрозы со стороны внешнего окружения;
- ограничены – когда имеются в распоряжении лишь немногих нынешних и потенциальных конкурентов;
- слабо воспроизводимы – когда другие фирмы не могут их получить;
- незаменимы – когда не имеют никаких стратегических эквивалентов.

Когда ресурсы и возможности удовлетворяют этим критериям, они способны служить основанием для формирования устойчивого конкурентного преимущества фирмы, ее стратегической конкурентоспособности и ее способности получать прибыль выше среднего уровня. Таким основанием может стать широкий круг ресурсов и возможностей. Однако в глобальной экономике навыки рабочей силы приобретают все большее значение для формирования устойчивого конкурентного преимущества. Тем не менее, использование квалифицированных работников не обязательно приводит к конкурентному преимуществу. Только используя специфические фирменные модели обучения, и

совмещая человеческие ресурсы с другими ресурсами и возможностями фирмы, можно ожидать, что служащие станут основой успеха.

Широкий диапазон ресурсов и способностей может быть основой для ядра конкурентного преимущества. Но в глобальной экономике навыки рабочей силы фирмы вступают в противоречие с развитием устойчивого конкурентного преимущества. Однако использование квалифицированных рабочих не обязательно приводит к конкурентному преимуществу.

Главным ресурсом при расширении компании является организаторский, управленческий ресурс. Э. Пенроуз в этой связи пишет: «Управленческие услуги – единственные, которые должна использовать фирма» [11]. И действительно, они играют столь важную роль, что недостаток или отсутствие доступных управленческих ресурсов является главным препятствием для расширения фирмы. Согласно Э. Пенроуз, «фирма будет расширяться в соответствии с планами, содержание которых зависит от размера и опытности группы управленцев» [12]. Компания может ожидать, что их рабочие станут ядром конкурентного преимущества только при условии установления специфических фирменных моделей обучения и комбинирования человеческих ресурсов с другими ресурсами и способностями.

Однако как это часто бывает в экономической науке, такой для своего времени выдающийся подход к пониманию источников роста фирмы, развитый Э. Пенроуз, позже обнаружил свою ограниченность. В первую очередь это было связано с ее утверждением о том, что управленческие ресурсы являются наиболее существенными для любой фирмы. На самом же деле это не единственный и даже не всегда самый важный вид ресурсов. Например, в компаниях, чья деятельность связана с развитием новых технологий, основной потенциал сосредоточен не в среде менеджеров, а в командах по разработке новых продуктов и подразделениях по сбыту, которые действуют в тесном контакте с клиентами. В дальнейшем на основе критики этого пункта теории Э. Пенроуз возникла концепция ключевой компетенции, которая, вследствие ее важности для моделирования корпоративного роста, позже была более подробно проанализирована исследователями.

Второй недостаток подхода Э. Пенроуз заключается в том, что ресурсы хоть и являются мощным двигателем роста, однако, как показывает практика, далеко не единственным. Как показали Р. Хендерсон и У. Митчел, важнейшую роль играет и взаимодействие внутренних возможностей фирмы с той отраслью промышленности, в которой она работает, и этот аспект не может не присутствовать ни в одной модели, описывающей процесс корпоративного роста [13]. В целом же модель может быть охарактеризована как одна из самых популярных, понятных, гибких, а ее практическая реализация не требует специальных знаний и навыков и доступна большинству топ-менеджеров.

**3. Рост через развитие ключевой компетенции.** Концепция ключевой компетенции была предложена американскими учеными К. Прахаладом и Г. Хамелом в начале 1990-г., была быстро поддержана и развита в многочисленных публикациях [14]. Проще всего было бы ответить на вопрос, что такое ключевая компетенция, сообщив, что это то, что фирма делает лучше всех. Прахалад и Хамел определяли ключевую компетенцию по аналогии с деревом: ствол и главные ветви – общий менеджмент, малые ветви – менеджмент бизнес-единиц, листья и цветы – конечные продукты. В этом случае ключевая компетенция окажется в корневой системе, осуществляющей подпитку всего организма. Интересно, что по этой аналогии ключевая компетенция не доступна глазу, то есть находится под землей.

Исходным принципом для аргументации в пользу корпоративного роста через развитие ключевых компетенций К. Прахалад и Г. Хамел считают тот факт, что конкуренция в настоящее время осуществляется на трех уровнях: продукция, разработка продукции (инновации) и собственно ключевые компетенции. Чтобы создать и поддерживать рыночное и интеллектуальное лидерство в глобальном масштабе и в долгосрочном

плане, организации потребуется одержать победу на всех уровнях. Но эта задача существенно облегчается, если фирма выигрывает конкуренцию за компетенции – способность создавать новые виды бизнеса или новое конкурентное пространство.

Как отмечают К. Прахалад и Г. Хамел, компетенция это клей, который скрепляет все части бизнеса вместе. Ее развитие возможно через коллективное обучение в организации, особенно принципам координации и управления навыками производства и интегрирования поточных технологий и дают ей следующие характеристики:

- ключевая компетенция предоставляет потенциальную возможность развития фирм, работающих в самых разных отраслях и на различных рынках;
- она позволяет извлекать выгоды из производства товаров;
- она должна быть сложной для имитации, копирования.

Когда успешно организация определяет и развивает свою ключевую компетенцию, повышается ее рыночная эффективность, конкурентоспособность.

Для наращивания существующих ключевых компетенций, а во многих случаях и для разработки новых компетенций у организаций достаточно узкий диапазон выбора. В любом случае менеджеры столкнутся с новыми сложными задачами. Они лежат в области технологии, обучения и распространения знаний. Рассмотрим их подробнее.

*Технология.* Это направление включает наборы технологий, не знакомые традиционным видам бизнеса компании. Набор смежных технологий или поток знаний, например программное обеспечение, надо гармонично объединить с более традиционными технологиями (например, электроника и программное обеспечение в компании, занимающейся производством химических веществ). Это означает: менеджеры должны понимать, что им придется работать на основе новой логики (например, электроники в традиционной химии).

*Обучение.* Обучение новым технологиям, новым потребительским запросам и тому, как интегрировать новые и старые технологии и новые и старые виды бизнеса, должно происходить в командах, поле деятельности которых не ограничивается узкими функциональными границами или рамками отделов. Состав команд со временем будет меняться. Глобализация требует, что члены команд, относящиеся к многочисленным разнообразным культурам, должны учиться действовать как единая группа.

*Распространение знаний.* Разработка и использование ключевой компетенции в одном месте и перенос ее на другие возможности бизнеса (причем, пытаясь сделать это оперативно) побуждает компанию активно сотрудничать и передавать знания, навыки и умения между различными бизнес-единицами и географическими регионами.

Создание новых компетенций за счет интеграции существующей базы знания с потоками знаний порождает необходимость заново оценить все составляющие, совместно образующие систему компетенций. К. Прахалад в этой связи выделяет два элемента:

- 1) знания, связанные с людьми и выраженные как в явном, так и неявном виде
- 2) знания, связанные с капиталом, как патентованные, так и характерные для отдельного продавца.

Существует комбинация знаний, связанных с людьми, и знаний, связанных с капиталом, которая и становится обобщенной базой компетенции, существующей в организации. Во многих отраслях, таких как производство полупроводников, доступ к знаниям, характерным для продавца (и умение творчески с ними работать), как правило, настолько же важен, как и генерируемые в организации патентованные знания.

Достижение сбалансированности между указанными элементами требует постоянного оценивания, так как по мере возникновения разрывов в конкурентном ландшафте они начинают оказывать все большее влияние на сущность элементов и на саму композицию базы компетенции в компании. Поэтому старшим менеджерам необходимо постоянно оценивать и калибровать такие перемены и в соответствии с ними вносить коррективы в свою деятельность.

Каким образом организация идентифицирует свои ключевые компетенции? Как предлагает М. Милгейт, три простых теста или набора вопросов позволяют выявить основные характеристики ключевых компетенций [15]:

1. Является ли компетенция источником сильной дифференциации? Позволяет ли компетенция генерировать достаточную ценность и выгоды для потребителей?

2. Ограничивается ли компетенция одним видом бизнеса? Охватывает ли она несколько видов бизнеса, как имеющихся, так и новых? Ключевая компетенция должна обеспечивать доступ к разнообразным рынкам продукции.

3. Насколько конкурентам трудно дублировать ключевую компетенцию? Насколько другим структурам трудно понять, как компания делает то, что она делает?

По всей видимости, только немногие компании могут создавать и поддерживать мировое лидерство более чем по тем или четырем ключевым компетенциям. Знания, требуемые для достижения статуса мирового класса, и скорость технологических перемен затрудняют любой организации владение более чем пятью компетенциями. Поэтому не удивительно, что организации вкладывают так много средств в создании союзов и в другие формы, позволяющие получить им доступ к ресурсам, необходимым для создания желательных для них компетенций. Именно комбинация знаний, связанных с людьми, и знаний связанных с капиталом, представляет обобщенную базу компетенции, существующую в организации.

Ключом к овладению сущности компетенции становится понимание не только технологического компонента, но и *процесса управления на высшем уровне* в масштабе всей организации (характера отношений между функциями в бизнес-единице) или между бизнес-единицами внутри компании, занимающейся несколькими видами бизнеса, а также характера *взаимного обучения* уровней, функций и бизнес-единиц. В концептуальном виде ключевую компетенцию можно приравнять объединению указанных трех составляющих. К. Прахалад, Л. Фаэй и Р. Рэнделл, исходя из этих идей, следующим образом представляют формулу для выражения компетенции [16]:

**Компетенция = Технология x Процесс управления x Коллективное обучение**

Комментируя эту формулу, авторы приводят следующий пример: предположим, что менеджеры компании, чтобы стать на своем рынке конкурентоспособной структурой, вкладывают огромные деньги в технологии. Если исходить из приведенного выше уравнения, рассмотрим гипотетическую компанию, богатую с технологической точки зрения: она имеет 1000 учетных технологических единиц. Принимаем, что разные виды бизнеса в этой корпорации совместно не работают; в ходе управления руководством удастся согласовать деятельность только 20 учетных единиц, т.е. именно это количество взаимодействует в рамках всей организации. Предположим, что в этой компании низкая способность коллективного обучения, в количественном виде оцениваемая в 5 учетных единиц. Используя приведенную выше формулу, можно определить, что общий результат компетенции компании составляет 100 000 (1000x20x5) учетных единиц. Разумеется, корпоративный рост через развитие ключевых компетенций предполагает максимизацию этого показателя.

Возвращаясь к проблеме типологии корпоративного роста, отметим, что компания, с точки зрения теории ключевой компетенции, добьется быстрого роста, если выявит, зафиксирует и разовьет свою ключевую компетенцию, если будет осознавать, что при всей своей важности, технологии являются вторичным для роста, одной из необходимых его составляющих.

**4. Эволюционный подход.** Эта модель корпоративного роста основывается на представлении, что развитие фирмы подобно онтогенезу живого организма (заранее запрограммированной смене стадий развития) или эволюции таксона, под воздействием

естественного отбора. Такого рода идеи возникли в начале 1980-х гг.,<sup>2</sup> и предполагали, что на каждом из этапов жизненного цикла организации (рождение, юность, средний возраст и зрелость) в ее деятельности и структуре происходят определенные изменения (см. табл. 1).

Таблица 1

Характеристики организационной структуры  
на различных этапах жизненного цикла

	<b>Рождение</b>	<b>Юность</b>	<b>Средний возраст</b>	<b>Зрелость</b>
<b>Размеры</b>	<b>Небольшая</b>	<b>Средняя</b>	<b>Крупная</b>	<b>Крупнейшая</b>
Бюрократия	Отсутствует	Предбюрократия	Бюрократическая	Забюрократизированная
Разделение труда	Перекрывающие друг друга задачи	Несколько отделов	Множество отделов, четко определенные задачи, организационная схема	Повсеместное разделение труда, узкая специализация, формальные должностные инструкции
Централизация	Управление осуществляется одним лицом	Управление осуществляется несколькими руководителями	Децентрализация до уровня руководителей отделов	Усиление децентрализации, чрезмерная нагрузка на высшее руководство
Формализация	Отсутствие письменных инструкций	Ограниченный круг инструкций	Формализация политики фирмы и принятых в ней процедур	Повсеместная формализация, большинство видов деятельности регламентируются должностными инструкциями
Административная система	Секретарь; отсутствие штата специалистов-профессионалов	Увеличение числа конторских служащих и обслуживающего персонала, узкий круг специалистов-профессионалов	Увеличение штата специалистов-профессионалов	Огромная – множество профессиональных и обслуживающих отделов
Внутренние системы (информационная, бюджетная, планирования, результатов деятельности)	Отсутствуют	Жесткий бюджет и информационная система	Контрольные системы на местах – отчеты финансовые, операционные, о результатах деятельности	Повсеместные – системы планирования, финансирования и персонала
Горизонтальные команды, специальные группы	Отсутствуют	Только для высших руководителей	В отдельных случаях – менеджеры-интеграторы и специальные группы	Часто на низших уровнях в целях разрушения бюрократических барьеров

Первая концепция (онтогенез), возможно, впервые была представлена Р. Нельсоном и С. Винтером еще в начале 1980-х годов [17]. В предложенной ими модели изменения фирмы рассматривались как эволюционные, постепенные, в течение определенного времени, под закономерным воздействием ряда факторов.

<sup>2</sup> См., например, работы: Kimberly J., Miles R. The organizational life cycle. San Francisco. 1980; Quinn R., Cameron K. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness // Management science. 1983. Vol. 10. Pp. 345-361; Kimberly J., Miles R. The organizational life cycle. San Francisco, 1980. (Прим. автора).

Эволюция фирмы проходит в соответствии с некоторыми шаблонами. Авторы теории писали, что «Большинство регулярных и предсказуемых элементов деловой практики может быть описано термином «шаблон», особенно если понимать под ним относительно неизменную позицию фирмы, которую она занимает по отношению к нестандартным, не укладывающимся в шаблон проблемам, с которыми ей приходится сталкиваться» [18]. Подобные шаблоны включают в себя операции найма персонала, оценки инвестиционных проектов, принятия решений в области НИОКР, рекламной политики и многого другого.

Хотя авторы описывают в основном изменения в экономике, не затрагивая напрямую проблему корпоративного роста, косвенно они указывают и на этот аспект. Согласно их точке зрения, рост фирмы – это не приспособление производственной функции компании к ее оптимальному размеру. Корпоративный рост – это результат взаимодействия шаблонов фирмы и ее знаний. Важным следствием этого является то, что корпоративный рост имеет свои пределы, связанные со свойственным всем компаниям, в которых установившийся шаблон успешно действовал на протяжении долгого времени, внутренним сопротивлением изменению. Поэтому истинным пределом для роста следует признать не дефицит ресурсов, а шаблоны, которые и мешают изменению поведения как отдельных работников, так и всей фирмы.

Как бы продолжая эволюционную логику Р. Нельсона и С. Винтера, шаблоны можно сравнить с ДНК, которая на разных этапах онтогенеза активирует различные гены, вплоть до генов, которые запускают механизмы старения. Тогда организационный «онтогенез» может быть представлен как последовательная смена состояний рождения, юности, зрелости, и каждое состояние определяется своими собственными закономерностями развития и роста.

*Рождение.* На стадии рождения происходит создание организации, она делает первые шаги в своем развитии. Как правило, основателем выступает предприниматель, в одиночку или с несколькими соратниками выполняющий все рабочие задачи. Организация носит неформальный характер, а выполняемые рабочие задания перекрывают друг друга. Как правило, во вновь созданной организации отсутствуют штат специалистов-профессионалов, правила и инструкции, внутренние системы планирования, вознаграждения или координации. Право принимать решения принадлежит владельцу фирмы. Например, место рождения крупнейшей компьютерной корпорации *Apple Computer* – гараж родителей одного из ее основателей, С. Возняка (второй основатель – С. Джобс), и первые 200 персональных компьютеров «*Apple*» были собраны «высшими руководителями» организации, а комплектующие приобретались на средства, вырученные на распродаже их личных вещей [19].

*Юность.* Достижение организацией стадии юности означает, что число работающих в ней сотрудников возрастает, компания специализируется на производстве некоего успешного товара. Основатель, как правило, уже не является ее единственным собственником. В принятии решений принимают участие несколько доверенных лиц, но управление носит относительно централизованный характер. Появляется разделение труда, создаются отделы, хотя внутренние системы остаются неформальными. Начинают действовать определенные правила, но число технических и административных работников все еще невелико. На стадии юности (1978-1981г.) *Apple Computer* бурно развивалась, была создана новая производственная линия, контракты с компанией заключили более 2 тыс. дилеров. Организация развивалась стремительно, но на этом этапе управление носило неформальный характер.

*Средний возраст.* По достижении среднего возраста организация увеличивается в размерах, занимает устойчивое положение на рынке. В компании развивается бюрократия, разделение труда носит экстенсивный характер, формализуются политика и распределение ответственности. В управлении персоналом широко используются правила и должностные инструкции. В производстве и маркетинге заняты специалисты-

профессионалы. В отделах и подразделениях вводятся системы управления бюджетом, учетом и заработной платой. Высшее руководство делегирует ответственность функциональным отделам, что может привести к уменьшению степени гибкости и снижению инновационной активности. Как отмечают Дж. Янг и В. Саймон, в настоящее время в *Apple Computer* подходит к окончанию стадия среднего возраста, так как ее внутренние системы и отделы ориентированы на расширение контроля над деятельностью организации [20].

*Зрелость.* Как правило, зрелая организация отличается большими размерами и механистичной вертикальной структурой. У нее есть все, что пожелает душа менеджера: большой бюджет, системы управления и контроля, правила, права, штат инженеров, бухгалтеров, финансистов, управленцев. Принятие решений строго централизовано. В этот момент существенно возрастает угроза застоя организации. Для того чтобы противостоять жесткой вертикальной иерархии, необходимо активизировать инновационный процесс, ликвидировать разделяющие отделы «стены», децентрализовать процесс принятия решений, создать команды, специальные группы, учредить должности менеджеров-интеграторов. Зрелая вертикальная структура препятствует быстрой реакции на перемены. В качестве основного «лекарственного средства» многие компании выбрали реинжиниринг. К последствиям его «приема» относится и уменьшение размеров компании – даунсайзинг – (плановое сокращение должностей, функций, иерархических уровней или бизнес-единиц).

Для каждой организации характерны специфические темпы развития. Переход от стадии к стадии зачастую сопровождается организационными кризисами. Привыкшие на первых этапах развития к неформальной атмосфере сотрудничества, как правило, негативно воспринимают формализацию процедур, департаментализацию и организацию отделов. Неадекватной является и жесткая вертикальная структура на ранних стадиях развития и неформальная структура на более поздних этапах жизненного цикла, что негативно отражается в первую очередь на результатах деятельности организации.

Эволюционная модель получает существенное дополнение в популяционно-экологической концепции развития и роста корпораций или, что то же самое, дарвиновской модели «естественного отбора более адаптированных к условиям внешней среды организаций» [21]. В ней утверждается, что «факторы окружающей среды выбирают те признаки организаций, которые наилучшим образом подходят для окружающей среды» [22].

Модель естественного отбора не допускает, что изменения должны обязательно происходить в сторону более сложных организаций. Точно так же как и у биологических видов, эволюция может идти и по пути упрощения, создания менее сложных структур или даже «суперорганизмов», подобных колониям в живой природе – альянсов, союзов, сетевых структур. Организации просто изменяются так, чтобы лучше соответствовать окружающей среде. Таким образом, популяционно-экологическая модель не имеет дела с отдельными организационными единицами, но занимается популяциями организаций. При отборе отдается предпочтение тем организационным формам, которые наилучшим образом соответствуют окружающей среде, а которые не соответствуют или соответствуют в меньшей мере, обречены на исчезновение.

В модели естественного организационного отбора можно выделить три этапа. На первом этапе в организациях происходят изменения. Они могут быть запланированными или незапланированными. Когда произошло изменение, начинается второй этап, – собственно этап естественного отбора. Здесь ясно видна аналогия с органической эволюцией, в которой некоторые мутации работают, а некоторые – нет. При естественном отборе предпочтение отдается тем организациям, которые выработали в процессе изменений адаптации и стали более приспособленными к изменившимся условиям среды.

Заключительным этапом становится появление новых, более адаптивных организационных «видов». Как отмечает Р. Холл, в современной ситуации сохранение «мута-

ций» доводится до совершенства через такие механизмы, как бизнес-школы, в которых производится подготовка будущих менеджеров и администраторов [23].

Организации заполняют ниши в окружающей среде, которые подпитывают их ресурсами и обеспечивают все необходимое для выживания. Примером когда-то незаполненной, а теперь заполненной ниши в российской экономике служат финансово-промышленные группы, в которых организации несвязанных отраслей объединяются под началом единого собственника. Это была новая организационная форма, выработанная под воздействием изменений в окружающей среде, произошедших в середине 1990-х годов.

Другим примером ныне заполненной ниши может служить организации ресторанов быстрого питания. Если заполнение данной ниши в США потребовало от двух до трех десятилетий [24], то в России этот процесс уложился в пятилетний срок.

Исследования в области ниш, проведенные американскими исследователями Дж. Фриманом и М. Хэннаном показали, что узкие ниши имеют тенденцию поддерживать специализированные организации, тогда как широкие ниши более подходят для многопрофильных организаций. Однако, как и в случае биологических видов, в узких нишах конкуренция носит более острый, ожесточенный характер [25].

Трудность эволюционного подхода состоит в том, что он не отвечает на вопросы, подобные следующим: как приспосабливаться и какими темпами это делать. Ведь для повышения адаптивности организации можно выбрать ложное направление приложения усилий, и ее руководителей и собственников мало будет утешать тот факт, что «отбор все расставил по местам» и «вы не выжили просто потому, что ваши адаптивные возможности оказались ниже, чем у конкурентов». Наконец, если продолжать эволюционно-биологическую аналогию, то могут наступить такие времена, когда вымрет целый «таксон» организаций (подобно динозавром в меловом периоде) просто потому, что его эволюция не успевает за стремительно меняющимися параметрами среды. Из той же аналогии с динозаврами следует, что сложные организационные «организмы» медленнее приспосабливаются к изменениям среды, чем

Для объяснения снижения плотности «популяции» организаций в отрасли или на рынке после достижения ею пикового значения, в организационной экологии используется понятие механизма блокирования. Плотность в момент рождения имеет положительное воздействие на показатели смертности. Замедление роста плотности обеспечивает особенно высокое значение показателей смертности после того, как плотность популяции достигает пикового значения. Следовательно, число организаций в этот период должно резко снижаться. Результаты эмпирических исследований показывают, что создание новой организации в переполненных нишах приводит к так называемой «вынужденной нехватке ресурсов» [26]. Например, вероятность банкротства новой газеты в настоящем и будущем возрастает, если на момент ее возникновения рыночная ниша будет заполнена множеством конкурирующих изданий с прочной репутацией. Позже Дж. Фримен и М. Хэннан дополнили свою эволюционную теорию понятием «ширины ниши» и, соответственно, двух типов стратегий роста – широкой и узкой [27]. Широкая стратегия уделяет основное внимание центру рынка и обращается для обеспечения выживания организации к разнообразным типам ресурсов во внешней среде. Напротив, узкая стратегия стремится обеспечить выживание в конкретной нише за счет использования ограниченного набора внешних ресурсов. Например, в газетной индустрии национальные газеты используют широкую стратегию, а местные – узкую. Процессы распределения ресурсов порождают двойственную рыночную структуру в тех отраслях, в которых достигается экономия, обусловленная масштабами производства. Когда приобретает значение эффект масштаба (т. е. при выпуске больших тиражей), фирмы стремятся сосредоточиться на центре рынка (т. е. на среднем читателе газет). Этот процесс приводит к концентрации фирм, придерживающихся широкой стратегии, в центре рынка, что создает для приверженцев узкой стратегии возможности охвата тех сегментов



рынка (т. е. не средних читателей), которые их конкуренты в силу ограниченности возможностей не могут обеспечить интересной им информацией.

Эволюционные теоретики подчеркивают ограниченную способность организаций предвидеть и целенаправленно отвечать на перемены в окружающей среде. Подобно растениям, процветающим оттого, что ветер рассеял их семена на солнечной стороне холма, успех бизнеса определяется, главным образом, счастливым случаем – просто нахождением в нужном месте и в нужное время. А. Элкиан писал: «Среди всех конкурентов те, чьи конкретные условия оказались наиболее подходящими для адаптации, будут «выбраны» как выжившие... Выжившие могут казаться приспособившимися к окружающей среде, тогда как истина заключается в том, что окружающая среда приспособила их» [28]. Отсюда следует, что инвестиции в долговременные стратегии могут быть непродуктивными. Организациям выгоднее максимально увеличивать шансы на выживание в течение короткого промежутка времени, хорошо приспосабливаясь к конкретной «квазистабильной» окружающей среде. «Классическая» стратегия слишком дорога; инвестиции в долговременные стратегии инноваций, диверсификации и изменений строятся только на основе рациональных расчетов. Она требует построения стабильной структуры, устойчивость, неизменность которой обеспечивает в долговременной перспективе предсказуемость поведения и других организационных процессов. Так, М. Хэннан и Дж. Фримен констатируют: «широко известные методы организационного проектирования предполагают создание организаций со сравнительно неподвижной структурой: организации, которые не могут быстро изменить стратегию и структуру, когда изменяется их окружающая среда» [29].

Но, с другой стороны, такие структуры утрачивают значительную долю необходимой гибкости и ничего не смогут противопоставить конкуренту, ориентированному на краткосрочную перспективу и приспособление к «мгновенным» изменениям среды. Но если не проводить структурных изменений, эта угроза приведет к тому, что расход ресурсов на принятие стратегических решений будет минимизирован, а из длинного списка последовательности действий, необходимых для составления стратегического плана по канонам рационального подхода будут выбраны один-два элемента, а то и вовсе обойдутся без них. И, тем не менее, даже такая «усеченная» стратегия будет работать!

Эволюционисты не только настаивают на том, что на рынках слишком быстро меняется ситуация, что делает бессмысленным планирование роста на основе ресурсов или ключевых компетенций, так как эти технологии доступны конкурентам и не защищены от копирования. Технологии в классическом понимании, как способы производства товаров или услуг, не кажутся способными привести в конкурентную ситуацию более или менее долговременное превосходство. Рынок для такого знания слишком совершенен. Как заметил Д. МакКлоски: «формальные методы стратегического управления не будут давать неестественно высокие прибыли в течение сколько-нибудь долгого времени. Формальность делает их легкими для копирования. Так, поступление в бизнес-школу не является способом быстрого достижения личного благосостояния, потому что туда слишком легко попасть» [30].

Эволюционная модель роста ставит ряд важных в методологическом плане вопросов, но не дает конкретных рекомендаций относительно практики принятия решений, ведущих к росту. Некоторые авторы строят на этом свою критическую аргументацию; например М. Уорнер, пишет: «Организационная экология является чисто научной теорией, в которой фактически не уделяется внимания ее применению менеджерами или лицами, определяющими политику организаций» [31]. Однако и от нее есть практическая польза: по крайней мере, менеджеры будут понимать, что при определенных условиях создание больших долговременных стратегий роста может стать причиной краха: лучше иметь менее масштабные планы и быть уверенным, что все делается максимально.

Завершая наш обзор моделей и методов корпоративного роста, отметим, что в реальности, знакомясь с методами роста, развитыми и внедренными успешными корпорациями, трудно обнаружить «чистые» архетипы. Чаще всего мы увидим ту или иную комбинацию, последовательность во времени применения двух и более моделей, в том числе и собственных, уникальных, основанных на опыте собственников и руководителей фирмы. Такая практика их использования составляет эмпирическую основу для развития теории корпоративного роста.

*Список литературы*

1. *Coase, R.* The nature of the firm // *Economica* (NS), 1937. – Vol. 4. – pp. 336-405.
2. *Williamson, O.* Markets and hierarchies. – N.Y.: Free press, 1975.
3. *Ibid.*, p. 1.
4. The organization of work: a comparative institutional assessment // *Journal of economic behavior and organization*. 1980. Vol.1, No1. p.35.
5. *Ibid.*, p.24.
6. См.: *Тимиргалиев, И.Н.* Основные тенденции инновационного развития и их проблемы // *Вестник СЭФИ*. – 2010. – №3. – С.68-73.
7. *Слоу, Р.* Теория роста // *Панорама экономической мысли конца XX столетия* / Под ред. Д. Гринуэй и др. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – С.500.
8. *Penrose, E.* The theory of growth of the firm. – N.Y., 1959.
9. См.: *Hitt, M., Ireland, D., Hoskisson, R.* Strategic management. Competitiveness and globalization. – N.Y., 1995.
10. *Зуб, А.Т., Локтионов, М.В.* Системный стратегический менеджмент. Методология и практика. – М.: Генезис, 2001.
11. *Penrose, E.* *Op. cit.*, p. 48.
12. *Penrose, E.* *Op. cit.*, p. 48.
13. *Henderson, R., Mitchell, W.* The interactions of organizational and competitive influences on strategy and performance // *Strategic management journal*, 1997. – Vol. 18. Summer. – P. 14.
14. *Prahalad, C., Hamel, G.* The core competence of the corporation // *Harvard business review*. 1990. Vol. 68, No. 3. p. 79-91; *Prahalad, C.* The role of core competence in the corporation // *Research technology management*, 1993. – Vol. 36. – No 6. – pp. 46-62.
15. *Milgate, M.* Alliances, outsourcing and the lean organization. – L.: Quorum books, 2001. – P.42.
16. *Прахалад, К., Фазэй, Л., Рэнделл, Р.* Создание ключевых компетенции и их использование // *Курс МВА по стратегическому менеджменту/под. Ред. Л. Фазэй и Р. Рэнделл*. – М., 2002. – С. 370.
17. *Nelson, R., Winter, S.* An evolutionary theory of economic change. – Cambridge, 1982.
18. *Ibid.*, p. 15.
19. См.: *Янг, Дж., Саймон, В. Икона. Стив Джобс*. – М.: Эксмо, 2007.
20. Там же, с. 365
21. *Юнин, В.А.* В защиту эволюционного подхода в экономической теории // *Вестник СЭФИ*. – 2010. – №3. – С. 11.
22. *Aldrich, H., Pfeffer, J.* Environments // *Annual rev. of sociology*. – 1976. – Vol. 2. – P. 79.
23. *Холл, Р.* Организации. Структуры, процессы, результаты. – СПб., 2007. – С. 434.
24. *Холл, Р.* Указ. соч., с. 435.
25. См.: *Freeman, J., Hannan, M.* Niche width and the dynamics of organizational populations// *Amer. journal of sociology*. – 1983. – Vol. 88. – Pp. 1116-1145.
26. См.: *Хэннан, Майкл, Фримен Джон* // *Классики менеджмента*. – СПб.: Питер, 2001. – С. 930.
27. *Freeman, J., Hannan, M.* Niche width and the dynamics of the organizational populations // *American journal of sociology*. – 1983. – Vol. 88. – No.4. – pp. 1116-1145.
28. *Alchian A.* *Op. cit.*, pp. 213-214.
29. *Hannan, M., Freeman, J.* Organizational ecology. – Cambridge, 1988. – P. 25.
30. *McCloskey, D.* If You're so smart: the narrative of economic expertise. – Chicago, 1999. – P. 128.
31. *Ворнер, М.* Классики менеджмента. – М., 2001. – С. 926.

Статья поступила в редакцию 28.03.2011.

---

*КУЗЬМИН Сергей Сергеевич* - кандидат технических наук, генеральный директор ООО «Строительные и дорожные машины» (г. Москва).

УДК 338.5

Н. Г. Трапезникова

### КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ АНАЛИЗА ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ АВС НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭЛЕКТРОСВЯЗИ

*Метод АВС, как инновационный метод, позволяет более точно учитывать затраты, следовательно, более объективно рассчитывать фактическую и плановую себестоимость. Но проблема аналитической составляющей состоит в отсутствии методик анализа затрат в системе АВС, что не обеспечивает потребности учетно-аналитического обеспечения управления затратами на предприятиях электросвязи. В данной статье предложена концептуальная модель анализа затрат в системе АВС на предприятиях электросвязи.*

**Ключевые слова:** экономический анализ, учетно-аналитическое обеспечение, затраты, метод АВС, модель, концепция.

Отрасль связи относится к важнейшим секторам экономики, которые обеспечивают функционирование и согласованную работу всех государственных систем. Предприятия связи предоставляют всем отраслям общественного производства и населению услуги по сбору, обработке, передаче и доставке информации. Использование средств связи повышает эффективность управления и производства, так как своевременно полученная информация позволяет быстро и оперативно принимать управленческие решения, что ведет к ускорению экономического оборота, уменьшению потерь на производстве, росту производительности труда и национального дохода.

Для предприятий электросвязи присущи специфические особенности формирования затрат и результатов, обусловленные технологическим процессом производства услуг и использования производственных ресурсов (рис. 1).

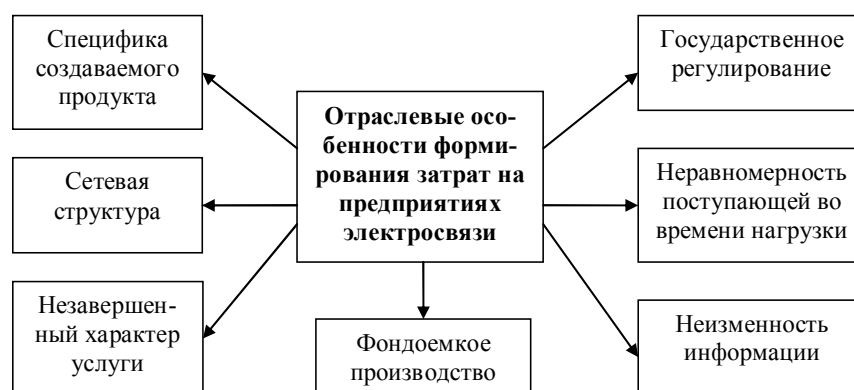


Рис. 1. Отраслевые особенности формирования затрат предприятий электросвязи

Указанные отраслевые особенности оказывают влияние на формирование учетно-аналитической информации о затратах на предприятиях электросвязи (табл. 1).

Таблица 1

**Отраслевые особенности учетно-аналитического обеспечения  
управления затратами предприятий электросвязи**

№ п/п	Отраслевая особенность	Учетно-аналитическое обеспечение	Управление затратами
1	Специфика создаваемого продукта	Информация о затратах на оказываемые услуги: – услуги сети доступа; – услуги базовой сети; – абонентские услуги; – прочие услуги	– разработка и реализация мероприятий по использованию выявленных резервов
2	Сетевой характер процесса оказания услуг	1) информация о состоянии и эффективности взаиморасчетов за взаимно предоставляемые сетевые ресурсы; 2) информация о сумме и структуре расходов на оплату услуг присоединения и услуг по пропуску трафика, 3) выявление и оценка факторов, влияющих на размер указанных расходов	– разработка и реализация мероприятий по использованию выявленных резервов; – сокращение непроизводительных затрат (штрафов) за невыполнение договорных условий
3	Незавершенный характер производства услуг связи	Расчет себестоимости услуг, имеющих завершенный характер в рамках отдельного предприятия связи: – услуг по предоставлению в пользование абонентам абонентских линий; – услуг соединения, предоставление в пользование каналов связи, в т.ч. телеграфной и телексной связи, передачу данных, телевидения и радиовещания	– обоснование цен на услуги присоединения и услуги по пропуску трафика, обоснование тарифов, компенсационных надбавок; – использование резервов снижения себестоимости отдельных услуг
4	Государственное регулирование	Информация об экономически обоснованных затратах на оказание услуг, тарифы на которые подлежат регулированию, в разрезе: – видов услуг, – отдельных услуг, – статей затрат	– обоснование тарифов, – обоснование уровня компенсации убытков, – выявление наиболее рентабельных услуг и формирование ассортиментной политики, – использование резервов снижения себестоимости отдельных услуг
5	Неравномерность поступающей во времени нагрузки	Информация о составляющих бизнес-процессов, об уровне неравномерности нагрузки, о предельном уровне издержек на отдельные услуги	– планирование производственной деятельности с целью максимального использования имеющихся ресурсов на основе анализа неравномерности: графики отпусков, ремонта оборудования; – использование льготных тарифов в часы наименьшей нагрузки с целью увеличения объема услуг
6	Неизменность передаваемой информации	Информация о затратах на качество оказываемых услуг и качество обслуживания абонентов	Разработка мероприятий, обеспечивающих значительное повышение качества оказываемых услуг, на основе использования новых видов оборудования и совершенствования технологических процессов
7	Фондоемкое производство	Оценка эффективности использования основных производственных фондов	Использование резервов увеличения выпуска продукции на основе максимального использования основных производственных фондов

В целях эффективного управления затратами предприятий электросвязи система учетно-аналитического обеспечения должна учитывать особенности данной отрасли. Следует отметить, что в силу специфики производства услуг связи рассчитать себестоимость каждой предоставляемой услуги достаточно трудоемко и сложно, поэтому в отрасли длительное время рассчитывали полную себестоимость всех оказываемых

мых услуг. Затраты в бухгалтерском учете группировались «котловым методом» на счете 20 «Основное производство». Себестоимость определялась путем распределения собранных таким образом расходов между услугами пропорционально доходам, приносимым каждой из них. При учете затрат «котловым методом» отсутствовала информация, позволяющая определить, какие из оказываемых услуг прибыльны, какие убыточны и принять решение о расширении или прекращении оказания услуг. Так же для большинства услуг затруднительно определить постоянные и переменные затраты, поскольку расходы на энергоснабжение, ремонт и обслуживание оборудования не зависят от степени его загрузки. С учетом этих обстоятельств и в целях более точного определения себестоимости услуг на предприятиях электросвязи целесообразен метод учета затрат по видам функциональной деятельности – ABC (activity-based costing), позволяющий установить причинно-следственную связь между оказываемыми услугами связи и расходами, понесенными при оказании таких услуг [1, 2].

Особенностью и главным отличием этого метода является учет затрат на ресурсы, затраченные на осуществление функциональной деятельности. Связь между услугой связи и видом деятельности устанавливается путем отнесения на услугу стоимости ресурсов в соответствии с «потребностями» услуги в определенных видах деятельности [3]. Согласно методу ABC предприятие рассматривается как набор рабочих операций (процессов), определяющих его специфику.

Особенности метода ABC диктуют необходимость разработки соответствующей методики анализа затрат применительно к данному методу.

С учетом сформулированных в работе задач и выделенных объектов анализа, можно предложить следующую схему комплексного анализа затрат в системе ABC (рис. 2).

Методика анализа ресурсов в системе ABC заключается в рассмотрении следующих вопросов:

- анализ обеспеченности ресурсами процессов;
- анализ состояния ресурсов по процессам;
- анализ эффективности использования ресурсов по процессам;
- анализ эффективности использования ресурсов по организации;
- оценка интенсификации использования ресурсов.

Оценка эффективности использования производственных ресурсов осуществляется через систему показателей и моделирование их взаимосвязи. Анализ эффективности использования ресурсов в разрезе процессов позволяет выявить структуру потребления ресурсов производственными процессами, установить наиболее ресурсоемкие (по конкретным видам ресурсов) производственные процессы.

Предлагаемая методика анализа затрат по процессам предполагает следующую последовательность аналитических действий:

- анализ структурной динамики затрат (соотношение темпов роста затрат на виды процессов);
- анализ состава затрат на основе сопоставления суммы затрат по процессам и удельного веса каждого процесса;
- анализ затрат на оказание услуг связи с группировкой по их функциональной роли в процессе оказания услуг (основные, вспомогательные, управленческие процессы); в цепочке создания стоимости услуг (закупки и хранение, оказание услуг, маркетинг и т.д.);
- сравнительный анализ показателей затрат на однотипные процессы с показателями бюджета, данными прошлых периодов, других предприятий компании (объединения, холдинга) и т.д.

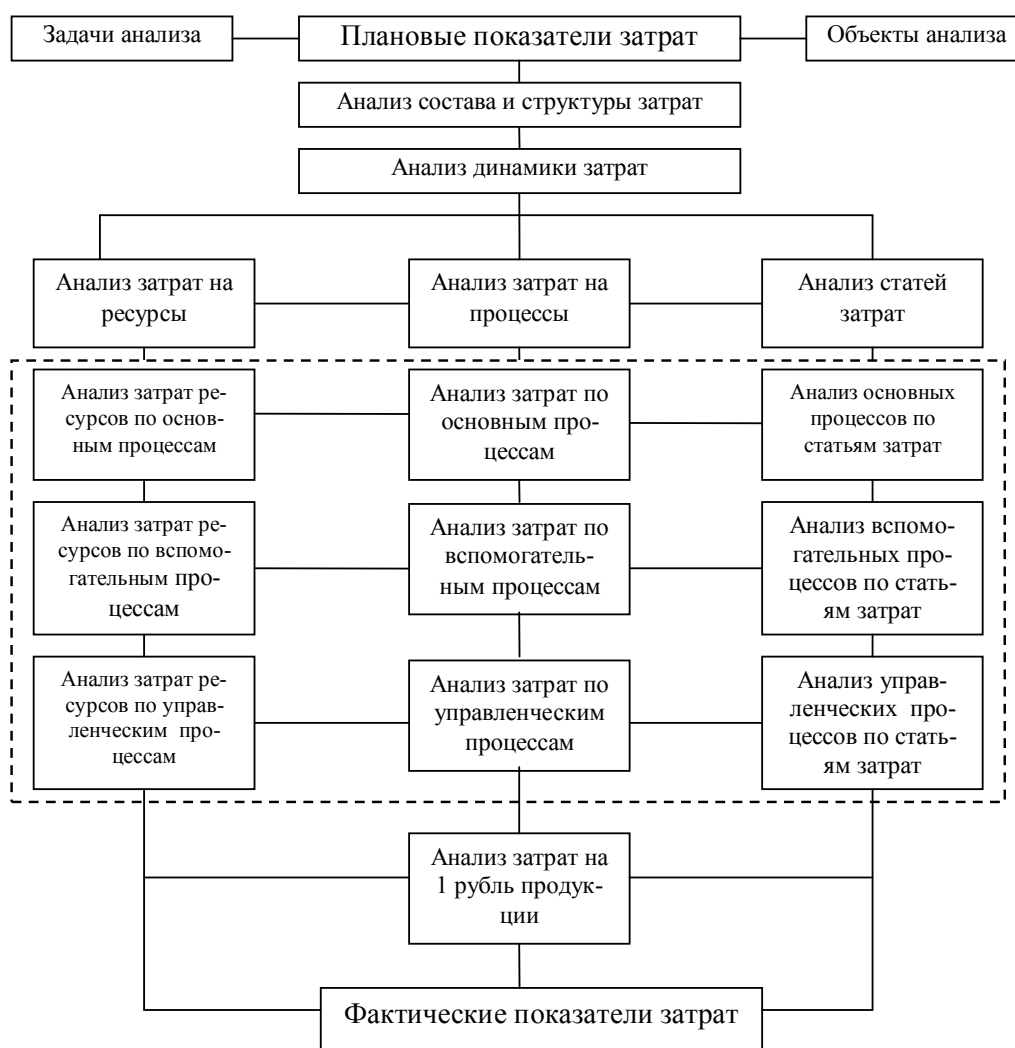


Рис. 2. Концептуальная схема анализа затрат в системе ABC

Анализ затрат в разрезе бизнес-процессов и видов деятельности имеет множество применений в различных управленческих ситуациях [4]. Анализируя цепочку создания себестоимости и стоимости услуг по видам деятельности, можно найти варианты снижения затрат. С точки зрения задачи обоснования управленческих решений, оценка затрат по бизнес-процессам и видам деятельности, анализ их динамики, выявление факторов, оказавших влияние на изменение этих затрат, составляют самостоятельную ценность, поскольку является информационной базой для бенчмаркинга и реинжиниринга бизнес-процессов. Кроме того, эта информация используется в бюджетировании на основе видов деятельности (activity-based budgeting – АВВ) и последующем контроле выполнения бюджетов.

Методика анализа затрат по статьям калькуляции включает:

- анализ затрат на процессы в поресурсном и постатейном разрезе;
- анализ абсолютных и относительных отклонений фактических показателей себестоимости от аналогичных показателей, предусмотренных бюджетом (планом, сметой) и показателей прошлого периода. При этом отклонения выявляются как в целом по себестоимости, так и по отдельным статьям затрат;
- анализ изменения структуры себестоимости и расчет влияния этих изменений на итоговый показатель. При помощи показателей структуры рассчитывается влияние ка-

ждой статьи на сумму абсолютной и относительной экономии или перерасхода затрат.

В ходе анализа выделяют также статьи затрат, занимающие наибольший удельный вес в себестоимости услуг, а также статьи, по которым произошли существенные изменения. В дальнейшем они становятся предметом более детального анализа.

Обобщающей характеристикой затрат предприятия электросвязи является показатель затрат на 1 рубль услуг ( $УЗ$ ). Этот показатель выражен как сумма удельных показателей затрат на каждый вид ресурса:

$$УЗ = ME + ZE + AE + KPP + ЭE + TE + KЗКУ + PE + ApE + OxpE + ПPPE$$

где  $ME$  - материалоемкость услуг,  $ZE$  - зарплатоемкость,  $AE$  - амортизационное потребление услуг,  $KPP$  - коэффициент расходов по Ростелекому,  $ЭE$  - электроэнергоемкость,  $TE$  - теплоэнергоемкость,  $KЗКУ$  - коэффициент затрат (удельный вес затрат) по прочим коммунальным услугам,  $PE$  - ремонтное потребление услуг,  $ApE$  - арендное потребление услуг,  $OxpE$  - охранные расходы,  $ПPPE$  - прочая ресурсоемкость услуг.

Модель анализа ресурсоемкости услуг является многоступенчатой: показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов могут детализироваться и конкретизироваться по их составляющим. В этом случае появляется возможность выявить те слагаемые затрат каждого ресурса в себестоимости услуг, которые в данный период являются причиной ее изменения, определить зоны для повышенного внимания руководителей предприятия, назначить конкретных ответственных исполнителей.

Основываясь, на том, что система АВС предполагает детализацию затрат по бизнес-процессам и видам деятельности, для оценки эффективности выполнения отдельных процессов предлагается рассчитывать показатель, характеризующий уровень затрат на процесс в выручке от реализации услуг (процессоемкость). Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$ПE_i = \frac{З_i}{B}$$

где  $ПE_i$  – процессоемкость  $i$ -го процесса;  $З_i$  – затраты на выполнение  $i$ -го процесса;  $B$  – выручка от реализации услуг электросвязи.

В процессе интерпретации результатов анализа показателя процессоемкости выявляются причины, повлекшие значительные изменения этого показателя по сравнению с бюджетом, данными прошлых отчетных периодов. С этой целью проводится факторный анализ, в ходе которого выявляется влияние на показатель процессоемкости изменения удельного веса расходов по каждой статье калькуляции в выручке от реализации услуг. Факторная модель в этом случае может быть представлена следующим образом:

$$ПE_i = \frac{З_i}{B} = \frac{A_i + OT_i + MЗ_i + Ap_i + Усл.ОС_i + Усл.См.Ор_i + Упр_i + Пр_i}{B}$$

где  $A_i$  – амортизационные отчисления по  $i$ -му процессу,  $OT_i$  – затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды по  $i$ -му процессу,  $MЗ_i$  – материальные затраты по  $i$ -му процессу,  $Ap_i$  – аренда по  $i$ -му процессу,  $Усл.ОС_i$  – услуги операторов связи по  $i$ -му процессу,  $Усл.См.Ор_i$  – услуги сторонних организаций по  $i$ -му процессу,  $Упр_i$  – расходы, связанные с управлением по  $i$ -му процессу,  $Пр_i$  – прочие услуги сторонних организаций и расходы, связанные с управлением по  $i$ -му процессу.

Целью предлагаемого анализа показателя процессоемкости услуг электросвязи является установление удельных расходов на процессы на 1 рубль выручки и отслеживание

их динамики, которая характеризует тенденции изменения эффективности выполнения бизнес-процессов. Сравнительный анализ показателя процессоемкости основных, вспомогательных и управленческих процессов позволяет предприятию электросвязи определить, на каком процессе формирования затрат один филиал компании проигрывает другому. Показатель процессоемкости услуг для этой цели, по нашему мнению, является оптимальным, поскольку позволяет решить проблему сопоставимости затрат в разрезе процессов.

Комплексная оценка эффективности затрат предприятий электросвязи в системе ABC заключается в одновременном и согласованном изучении совокупности показателей, отражающих эффективность использования всех ресурсов, выполнения бизнес-процессов организации и т.д. и содержит выводы о результатах деятельности организации на основе выявления качественных и количественных отличий от базы сравнения (плановых, нормативных, предшествующих значений показателей).

Важным инструментом оптимизации затрат предприятий электросвязи является сравнительный анализ и комплексная оценка затрат на однотипные процессы, выполняемые различными компаниями внутри холдинга (узлами электросвязи внутри одного регионального филиала, региональными филиалами внутри межрегионального филиала, холдинга и т.д.).

Методика комплексной оценки предприятий в системе ABC по совокупности показателей ресурсо- и процессоемкости состоит из следующих 5-ти этапов (рис. 3).



Рис. 3. Этапы проведения комплексной оценки затрат в системе ABC

Практическое применение методики, основанной на строгих алгоритмах и учетных данных, может оказать значительную помощь руководству межрегиональной компании электросвязи в обосновании управленческих решений, связанных с поиском резервов снижения затрат, повышения эффективности своей деятельности путем оптимизации процессов. В результате могут быть выявлены и устранены следующие причины повышения затрат: дублирование функций, чрезмерная стоимость каких-либо операций, низкое качество выполнения операций, наличие излишних операций, несогласованность действий участников и т. п.



*Список литературы*

1. *Turney, P. B. B. Activity-Based Costing: A Tool for Manufacturing Excellence // Target. – Summer 1989. – pp. 13-19.*
2. *Shillito, M. L., and D. J. De Marle. Value: Its Measurement, Design, and Management, John Wiley & Sons, Inc. – New York, NY, 1992.*
3. *Шанк Дж., Говиндараджан, В. Стратегическое управление затратами. - СПб.: Бизнес-Микро, 2006. – 388с.*
4. *Шим, Дж.К., Сигел, Дж.Г. Методы управления стоимостью и анализа затрат. – М.: Филин, 2007. – 344с.*

Статья поступила в редакцию 03.03.2011.

---

*ТРАПЕЗНИКОВА Наталья Геннадьевна* – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и организации производства ГОУ ВПО МГТУ им. А.Н.Косыгина (МГТУ – Московский государственный текстильный университет).

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

УДК 338.1

*В. Е. Беспалова*

### ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*В статье рассмотрены особенности инновационной деятельности промышленных предприятий в РФ, выявлены проблемы инновационного вектора развития российской промышленности и пути их преодоления.*

**Ключевые слова:** *инновации, глобальная сеть инновационной деятельности, конкурентоспособность, промышленное предприятие.*

В условиях глобализации экономики и ужесточения конкурентной борьбы в значительной степени возрастает роль инновационной деятельности для обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий. В настоящее время разработка и широкое распространение новых продуктов, услуг, наукоемких технологий становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота.

Повышение конкурентоспособности отечественной промышленности и инновационное развитие экономики РФ относится к числу наиболее значимых, стратегических проблем. Так, в 2010 году на инновации правительство выделило 10% федерального бюджета (1,1 трлн. руб.), в т.ч. на решение задач по созданию институциональных и других условий для внедрения высоких технологий, привлечение капиталов в сферу научных исследований и высокотехнологичных производств и продвижение отечественных инновационных продуктов. Активными участниками процесса продвижения инноваций в России в последние годы являются ОАО "Роснано", инноград "Сколково" и др.

Тем не менее, инновационные сектора экономики в России развиваются с большим отставанием: удельный вес инновационной продукции составляет около 4%, в то время как в развитых странах – не менее 30%. Инвестирование инновационной деятельности в России остается на достаточно низком уровне. Причин этому несколько:

✓ ориентация промышленных предприятий преимущественно на краткосрочные результаты деятельности, пренебрегая при этом среднесрочными и долгосрочными. Об этом свидетельствует отсутствие на предприятиях научно-обоснованных планов среднесрочного и долгосрочного характера, вследствие чего невозможно вести планомерную подготовку производства и персонала к обновлению продукции;

✓ не готовность промышленных предприятий к изменениям рыночного спроса, вследствие отсутствия четкой связи между результатами маркетинговых исследований и работами по обновлению продукции. Это относится даже к хорошо ориентирующимся на рынке предприятиям, которые осуществляют анализ текущего состояния рынка и конкурентов и располагают прогнозами на будущее;

✓ неэффективность использования имеющихся в распоряжении ресурсов и несбалансированность инвестиционной политики промышленного предприятия, приводящей к распылению ресурсов;

✓ неприспособленность систем планирования, учета и контроля к современным условиям хозяйствования и неэффективность финансового менеджмента, управления издержками производства, что не позволяет использовать реальные резервы повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Необходимо отметить, что в российской промышленности существуют технологии, которые могут стать источниками качественного экономического роста и долгосрочного удерживания лидирующих позиций на рынке. К ним относятся: авиационные, космические, ядерно-энергетические, судостроительные, приборостроительные и электронные технологии преимущественно из оборонной отрасли, а также технологии энергетического машиностроения, многие технологии производства металлообрабатывающего оборудования, химического и нефтяного машиностроения, автомобилестроения, подшипниковой и электротехнической промышленности. Все они способствуют созданию конкурентоспособной военной продукции, изделий двойного назначения, добывающей, перерабатывающей и обрабатывающей техники. Основные трудности здесь связаны как с ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, в том числе заемных и привлеченных средств, так и с нехваткой собственных средств у организаций, поскольку спад производства и постоянный дефицит денежных средств не оставляют им ресурсов для инновационной деятельности. Необходимо также совершенствовать инновационную инфраструктуру (страхование рисков, венчурные фонды и т.д.), то есть все то, без чего нельзя обеспечить рост инновационной активности.

Инновационный вектор развития российской промышленности имеет две принципиальные проблемы: крайне слабая мотивация на инновационное поведение у промышленных предприятий и низкий уровень национального предложения технологических инноваций для промышленного внедрения. В настоящее время более 90% спроса на рынке удовлетворяется импортом, т.к. зарубежные отраслевые конкуренты инвестируют в НИОКР и внедрение инноваций более значительные средства.

Проблема низкого спроса экономики на инновации напрямую связана с такими факторами как:

- *высокий уровень монополизированности отраслей промышленности и избыточные защитные барьеры*, снижающие мотивацию промышленных предприятий к внедрению инноваций;

- *гипертрофированная роль государства на промышленных рынках*, когда именно административный ресурс, а не технологические преобразования становится самой востребованной промышленной инновацией, способной максимально быстро и эффективно повлиять на состояние предприятия;

- *социальная политика государства*, предусматривающая сохранение и преумножение рабочих мест на существующих промышленных предприятиях, в то время как последние в большинстве случаев нацелены на повышение производительности труда, а значит, на высвобождение работников;

- *сам факт присутствия государства в капитале предприятий промышленного сектора*, т.к. частные компании гораздо охотнее государственных или полугосударственных идут на разработку и внедрение промышленных инноваций;

- *отсутствие в РФ заметных налоговых и тарифных стимулов для промышленных предприятий по инвестициям в НИОКР и системы компенсации затрат на внедрение инноваций;*
- *упадок отечественной отраслевой и прикладной науки:* советская система отраслевых НИИ практически полностью разрушена, а новая инфраструктура создания, капитализации и внедрения инноваций находится в стадии формирования;
- *значительный физический и моральный износ производственных мощностей российских предприятий,* не позволяющий выдержать конкуренцию с западными производителями даже на внутреннем рынке;
- *в стадии зарождения находятся традиционные западноевропейские рыночные институты поддержки инновационной деятельности:* количество реально действующих бизнес-ангелов и венчурных фондов находится на катастрофически низком уровне и значительно отстает от показателей стран, занимающих первые места в ключевых рейтингах инновационного развития;
- *занимаемое место России во всех глобальных рейтингах инновационного развития на уровне среднего и ниже,* что обусловлено недостаточным качеством институциональной среды и государственных институтов и является критичным для ведения стандартной деловой деятельности, тем более значимо для инновационных бизнесов.

Отдельная проблема - отечественные меры государственной политики по содействию инновационному развитию. Практика функционирования региональных венчурных фондов Минэкономразвития, история Российской венчурной компании, а также старт «Роснано» демонстрируют колоссальный дефицит приличных инновационных проектов. Госструктуры по финансированию инновационных стартапов создали ярко выраженный «рынок продавца», на котором управленцы богатых фондов в ситуации дефицита проектов вынуждены жестко конкурировать за те немногие проекты, что базируются на адекватных идеях.

Следовательно, нуждается в дополнительной оценке адекватность российской национальной модели поддержки инновационного развития. Нынешняя модель в целом основана на англосаксонском образце и нацелена на поддержку так называемых гаражных инноваций, базовым адресатом которой является малый предприниматель. Как показывает недавняя практика, эта модель столкнулась именно с дефицитом адресата - тех самых малых инноваторов, которые являлись бы инициаторами проектов. Вполне вероятно, что российская модель экономики с чрезвычайно высокой концентрацией капитала, особенно в промышленности, должна быть дополнена чертами так называемой европейской, или континентальной, модели поддержки инновационного развития. Ее адресат - не малый инноватор, а крупная компания, для которой формируется система тарифных и нетарифных стимулов к инвестициям в НИОКР и внедрению инноваций.

Все эти проблемы призвана решать инновационная политика государства, главной задачей которой является обеспечение увеличения валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства новых видов продукции и технологий, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров. Основными направлениями технологической перестройки должны стать:

- преобразование структуры производства с учетом рыночных отношений;
- реформирование крупнейших структурообразующих промышленных предприятий с целью повышения их финансовой устойчивости, снижения издержек, увеличения загрузки мощностей;
- ускорение темпов обновления и вывода основных фондов, и прежде всего невостребованных рынком машин и оборудования;
- внедрение новых технологий, в первую очередь энерго- и ресурсосберегающих, способствующих наращиванию выпуска конкурентоспособной продукции;

➤ развитие дилерской и товаропроводящей сети, помогающей сокращению издержек производства и продвижению продукции на рынки с последующим их гарантийным обслуживанием.

Для успешного реформирования отечественной промышленности, России целесообразно присоединиться к процессу создания глобальных сетей инновационной деятельности, среди которых лидирующее место занимают Европейская бизнес-сеть (European business network - EBN) и сеть инновационных центров (Innovation Relay Centers - IRC).

На базе уже существующих российских компаний, имеющих международный опыт работы на рынках высокотехнологичной продукции, целесообразно создать крупные инновационно-маркетинговые центры для продвижения российской продукции. Эти центры вместе с государственными органами, курирующими внешнеэкономическую деятельность, должны разработать механизмы расширения присутствия такой продукции страны на мировых рынках, включая меры государственного лоббирования.

Основные усилия отечественных компаний следует направить на расширение не только внутреннего российского рынка, но и рынков стран СНГ, на увеличение своей доли на этих рынках за счет производства конкурентоспособной продукции. В конечном итоге это должно привести к дальнейшему ускоренному развитию экономики России, ослаблению ее зависимости от импорта и расширению экспорта наукоемкой продукции.

Статья поступила в редакцию 26.03.2011.

---

*БЕСПАЛОВА Вера Евгеньевна* – аспирант Московского авиационного института «МАИ» (ГТУ).

УДК 336.7

О. Б. Волкова

## МЕТОД СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ – ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД МИНИМИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

*Влияние банковских рисков на макроэкономические процессы возрастает в период крупных структурных изменений в экономике, реализация которых объективно необходима в нашей стране в связи с модернизацией российской экономики. Об этой задаче для современного этапа развития России неоднократно упоминалось в Посланиях Президента РФ Федеральному Собранию.*

*В данной статье будет сделана попытка определить основные пути, обеспечивающие качественное управление банковскими рисками.*

**Ключевые слова:** *риск, банковский риск, стресс-тестирование, система управления банковскими рисками.*

Риск, как неотъемлемый элемент экономической, политической и социальной жизни общества, неизбежно сопровождает все направления и сферы деятельности любой кредитной организации, функционирующей в рыночных условиях. Для эффективности работы банк прежде чем выработать стратегию развития должен точно оценить состав рисков, которые будут сопровождать тот или иной вид деятельности, определить тактику в случае, если события будут развиваться в неблагоприятную для него сторону. Все риски, принятые на себя банком должны находиться в жесткой системе управления, не допускающей нарушений политики банка.

В рекомендациях XIX Международного банковского конгресса (МБК-2010) «Банки: жизнь после кризиса» отмечается необходимость дальнейшего развития системы внутреннего контроля и управления рисками с учетом международной практики, чтобы обеспечить:

- повышенное внимание к вопросам концентрации рисков в первую очередь на владельцев банка;
- использование профессионального суждения в оценке рисков, адекватной оценки потерь с учетом профиля и уровня рисков, перспективного состояния рыночной сферы;
- применение для этих целей современных подходов к оценке рисков, включая стресс-тестирования;
- формирование баз данных для оценки рисков с применением современных подходов, в том числе возможностей математической статистики и теории вероятностей.

На наш взгляд, одним из аналитических инструментов, призванных обеспечить оценку рисков, потенциальных потерь кредитной организации в случае возможных спадов в экономике является стресс-тестирование, которое может быть определено как оценка потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям.

Стресс-тестирование включает в себя компоненты как количественного так и качественного анализа. Количественный анализ направлен прежде всего на определение возможных колебаний основных макроэкономических показателей и оценку их влияния на различные составляющие активов банка.

С помощью методов количественного анализа определяется вероятные стрессовые сценарии, которым могут подвергнуться кредитные организации. Качественный анализ акцентирован на двух основных задачах стресс-тестирования:

1) оценка способности капитала кредитной организации компенсировать возможные крупные убытки;

2) определение комплекса действий, которые должны быть предприняты кредитной организацией для снижения уровня рисков и сохранения капитала.

В международной банковской практике используются различные методики стресс-тестирования. В настоящее время наиболее распространенной методикой является сценарный анализ (на основе исторических или гипотетических событий). Также проводится анализ чувствительности портфеля активов банка к изменению факторов риска и рассчитываются максимальные потери.

В течение ряда лет Банк России проводит стресс-тестирование банковского сектора по методу «сверху-вниз», используя унифицированные «пиковые» факторы, которые применяются к балансу каждого действующего банка с последующим агрегированием их потенциальных потерь для определения потерь банковского сектора.

В рамках стресс-теста рассчитываются потенциальные потери от реализации кредитного риска, риска оттока привлеченных средств (риск потери ликвидности) и рыночных рисков (валютного, процентного). Отдельно рассматривается потенциальное воздействие на системную устойчивость банковского сектора так называемого эффекта «домино», то есть цепочки взаимных невыполнений обязательств на межбанковском рынке.

Особенностью применяемой модели стресс-теста в России на данном этапе является добровольный характер применения для банков, а также то, что оценки потенциальных потерь не увязываются с изменениями параметров макроэкономического развития, то есть изменения макроэкономической ситуации подразумевается, однако не формализуется и не оценивается с помощью модели.

По нашему мнению, перспективным направлением развития методики стресс-тестирования является оценка взаимосвязи макроэкономических индикаторов национальной экономики и ключевых показателей банковского сектора, учет в исходных параметрах стресс-теста различных макросценариев. Решение данной задачи требует в том числе разработки соответствующей экономической модели, позволяющей оценивать в комплексе влияние на банковский сектор основных макропараметров (цена нефти, валютный курс рубля, динамика ВВП и т.п.).

Следует отметить, что в виду индивидуальности рискованного профиля каждой кредитной организации, а также отсутствия унифицированных и общепринятых стандартов в проведении стресс-тестирования кредитные организации должны самостоятельно разрабатывать модели поведения стресс-тестов.

В качестве рекомендаций по организации работы по стресс-тестированию в кредитной организации можно выделить следующее:

1. Кредитные организации должны по возможности оперативно проводить стресс-тестирование, чтобы в случае необходимости быстро принимать решения по реализации на изменившиеся рыночные условия.

2. При проведении стресс-тестирования кредитным организациям необходимо учитывать портфель активов в целом, поскольку при выявлении рисков, присущих отдельным его элементам, могут быть ненадлежащим образом оценены риски, характерные для портфеля активов в целом; также важное значение имеет стресс-тестирование отдельных компонентов кредитного портфеля.

3. Проведение стресс-тестирования исключительно на основе анализа прошлых событий недостаточно для полной оценки рисков. Поэтому наряду с историческими сценариями следует разрабатывать гипотетические сценарии, характеризующиеся максимально возможным риском и потенциальными потерями для кредитной организации.

4. В целях идентификации сценариев в работе над стресс-тестированием должен участвовать широкий круг специалистов кредитной организации. Вся работа должна вестись под наблюдением и с прямым участием руководства кредитной организации.

5. Руководство кредитной организации должно уделять постоянное влияние актуальности стресс-тестов и контролировать процесс их уточнения и модификации для более полного учета текущего состояния и перспектив развития кредитной организации (например, в условиях выхода кредитной организации на новые сегменты рынка или внедрения новых банковских продуктов). Особое внимание должно быть уделено мерам по защите интересов банка в случае наступления одного из факторов, указанных как отклонение от нормальной ситуации.

Таким образом, применение методик стресс-тестирования позволит банкам обеспечить качественное управление рисками, что позволит им успешно выполнять основные задачи и цели своей деятельности.

#### Список литературы

1. Банковские риски: учеб. пособие / кол. авт.; под ред. О.И. Лаврушина и Н.И. Валенцевой. 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 232 с.
2. Волкова, О.Б. Оценка рисков банковского капитала / Подготовка квалифицированных специалистов как основа устойчивого развития экономики в современных условиях: материалы Всерос. науч.-практ. конф., посвященной 15-летию Канашского филиала. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2009. – 410 с.
3. Волкова, О.Б. Исследование модели оценки банковского кредитного риска // Вестник Чувашского университета. – 2010. – № 4. – С. 326-334.
4. Лаврушин, О.И., Афанасьева, О.Н., Корниенко, С.Л. Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие / под ред. О.И. Лаврушина; 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 264 с.
5. Ольгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни. – М.: Мысль, – 2008.
6. Рекомендации XIX международного банковского конгресса (МБК-2010) «Банки: жизнь после кризиса» // Деньги и кредит. – 2010. – № 9. – С. 3-6.

Статья поступила в редакцию 26.03.2011.

---

*ВОЛКОВА Ольга Борисовна* – ассистент кафедры экономики и управления Канашского филиала Чувашского государственного университета им. И. Н. Ульянова, соискатель учёной степени кандидата экономических наук.



УДК 332.1

Э. С. Николаева

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ

*Рассмотрен характер воздействия государства на экономическую деятельность территориальных рыночных экономических систем в современных условиях, проявляющийся в целенаправленной концентрации государством финансовых средств для их эффективного использования в целях развития регионов.*

**Ключевые слова:** государство, экономическое развитие, государственная политика, рыночные и государственные институты.

Современное состояние российской экономики наглядно демонстрирует значение роли государства в экономическом развитии всех субъектов рыночной экономики. В условиях неустойчивой конъюнктуры возрастает роль государственной политики в осуществлении бюджетно-финансовой поддержки регионов с целью выравнивания условий их развития

В этих условиях регулирование государством регионального развития через реализацию бюджетных возможностей может обеспечить стабилизацию экономического положения территорий страны, сократить уровень экономической дифференциации между регионами.

При проведении государственной политики главное внимание целесообразно сосредоточить на снижении социально-экономических различий между регионами, поддержке их возможностей финансировать текущие расходы в целях достижения оптимальных пропорций в экономическом развитии регионов.

Рыночная экономика находится в постоянном развитии. Влияние государства постоянно присутствует в этом развитии. В зависимости от экономической ситуации оно может усиливаться или ослабевать. В настоящее время в развитии экономики стало ощутимо отражаться влияние государства. Во взаимодействии экономики и государства сложился богатый опыт. Он свидетельствует о том, что рынок и государство как системы взаимно обуславливают друг друга. Рынок нуждается в инфраструктуре, в совокупности институциональных правил, создать которые может только государство. Оно обеспечивает и систему защиты всех его субъектов. Государству же рынок нужен для своевременного получения необходимых материальных ресурсов.

Роль государства в современной экономике носит все более доброжелательный к бизнесу характер. Соответственно выстраивается система формализованных институтов, к которым приспособляется бизнес. Взаимодействие рынка и государства повышает результативность функционирования систем.

Взаимодействие этих систем происходит в определенной внешней среде, в рамках которой проявляется влияние как факторов национальной политики и экономики, так и мировых политических и экономических процессов (рисунок).

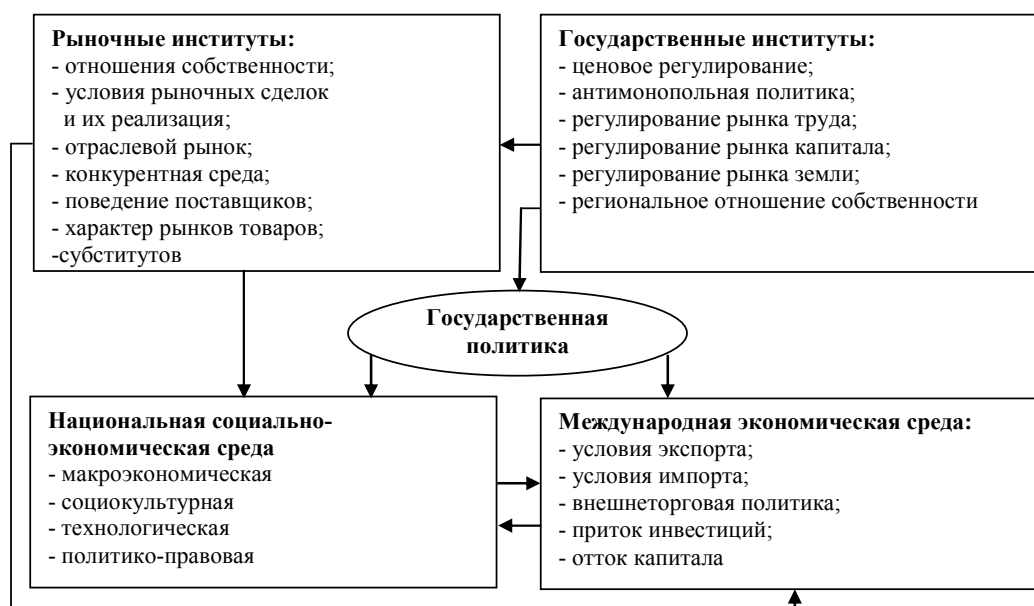


Рис. Взаимодействие институтов рынка и государства

Провалы рынка вызывают необходимость коррекции ряда процессов, справиться с которыми самому рынку сложно.

Наиболее характерными для рынка являются его провалы в сфере экономического развития территорий. Естественное различие условий развития регионов, вызванное неравномерностью распределения земельно-природных, трудовых, капитальных ресурсов, асимметричностью в природно-географическом расположении, рынок не только не выравнивает, но и углубляет.

Для того чтобы государство построило успешную систему поддержки регионов, необходимо корректно провести классификацию регионов. Основными признаками деления можно считать: уровень экономического развития регионов, темпы роста, природно-географические условия воспроизводства, демографическая обстановка, отраслевая структура его экономики, обеспеченность производственными ресурсами.

Исходя из этих признаков можно выделить следующие типы регионов:

- 1) регионы высшего порядка, стабильно показывающие высокие темпы роста;
- 2) регионы нового освоения, которые показывают хорошие темпы роста с недавнего времени;
- 3) депрессивные регионы, которые показывали в прошлом относительно высокие темпы роста, но по объективным причинам остановились в развитии;
- 4) стагнирующие регионы с нулевыми или близкими к ним темпами роста;
- 5) программные регионы, на которые распространяются целевые программы развития;
- 6) проектные регионы, ставшие объектами крупных новостроек.

Очевидно, что без государственной поддержки и бюджетно-налогового регулирования не могут обойтись регионы групп 3, 4, 5, 6. И воздействия государства на каждый из этих регионов, входящих в эти группы, должно быть дифференцированным. Функции государства по отношению к регионам не в том, чтобы поддерживать их ради самой поддержки. Они в том, чтобы регион нашел свое место в общественном распределении труда и создал конкурентное преимущество в отраслях своей специализации.

Сущность роли государства в посткризисный период выражается в усилении его влияния на экономическое развитие региональных экономических систем. Через концентрацию ресурсов и их оптимальное перераспределение между субъектами рыночной

экономики самодостаточным регионам выделяются бюджетные средства в целях поддержания регионального самовоспроизводства, бедным и депрессивным регионам предоставляются трансферты и безвозмездные субсидии с целью поддержания социального благополучия населения.

Статья поступила в редакцию 31.03.2011.

---

*НИКОЛАЕВА Эльза Сергеевна* – аспирант очной формы обучения ФГОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова» (г. Чебоксары)

---

## АВТОТРАНСПОРТНАЯ ОТРАСЛЬ

УДК 658.562:629.3

А. С. Шилов

### АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

*Статья посвящена анализу текущего этапа развития автомобильной промышленности России. Автор рассматривает итоги 2010 г., приводит свой взгляд на ближайшую перспективу, учитывая возможное вступление России в ВТО. Статья полезна для научных и практических работников промышленности, студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов.*

**Ключевые слова:** автомобильная промышленность, производство автомобилей, автокомпоненты, стратегия развития, ВТО, тенденции развития.

Анализ эволюции автомобильной промышленности (автопрома) России показывает, что данная отрасль является одной из самых перспективных для быстрого качественного экономического роста [13]. Научно-технический, производственный и кадровый потенциал, накопленный до этапа реформ 1990-х гг., позволяет сегодня даже в условиях мирового экономического кризиса обеспечивать все внутренние запросы, в том числе успешно конкурировать с некоторыми иностранными производителями. Об этом свидетельствуют итоги развития отечественного автомобилестроения в 2010 г.

По информации Министерства промышленности и торговли России, совокупное производство автомобилей всех типов в России выросло в январе-декабре 2010 г. на 93,7% по сравнению с прошлым годом до 1400117 ед. Российское производство легковых автомобилей (ЛА) выросло за год на 101,4% до 1202411 машин. Впервые за всю историю российского автопрома производство иномарок на территории РФ превысило выпуск отечественных ЛА: выпуск ЛА иностранных марок вырос в 2010 г. на 121,8% и составил 621149 ед., что эквивалентно 52% от общего объема выпуска. Выпуск ЛА отечественных марок увеличился на 83,4% до 581262 ед. Компании, работающие в режиме промышленной сборки, произвели за этот период 412945 автомобилей, с приростом на 112,4%. Производство грузовых автомобилей (ГА) выросло на 67,6% до 152720 ед., при этом выпуск грузовиков иностранных марок увеличился на 102,3% до 14235 ед. Выпуск автобусов (АВТ) вырос на 30,0% до 44986 ед. (без двойного счета автобусов на шасси

отечественных грузовиков). Производство автобусов иностранных марок увеличилось на 30,7% до 6204 единиц [8].

Указанный рост в основном связан с низким уровнем объемов производства в 2009 г. вследствие резкого снижения спроса и остановки деятельности ряда предприятий. Кроме того, большой вклад в общее восстановление отрасли также оказали реализуемые меры государственной поддержки, стимулирующие спрос на автомобильную технику. Наибольший вклад из них оказали [5, С. 67]:

– программа утилизации вышедших из эксплуатации автотранспортных средств (по оценке Минэкономразвития России, вклад данной меры в прирост производства легковых и лёгких коммерческих автомобилей (ЛКА) составил порядка 21% от объема продаж автомобилей на российском рынке в 2010 г.);

– программа льготного кредитования (объем реализуемой автомобильной техники по данной программе в 2010 г. составит порядка 9% отечественного рынка легковых и ЛКА).

По данным Федеральной службы государственной статистики России, экспорт ЛА в 2010 г. составил 45,3 тыс. шт. и вырос на 8,3% по сравнению с 2009 г. По ГА – 13,3 тыс. шт., упав на 14% соответственно [14]. Импорт же ЛА в 2010 г. составил 686,6 тыс. шт. (рост на 31,7% по сравнению с 2009 г.), а для ГА – 58,9 тыс. шт. (рост на 127,8% соответственно) [2].

Также необходимо отметить и продажи новых ЛА и ЛКА в России, которые за 2010 г. выросли на 30% или на 444831 шт. по сравнению с 2009 г., причём в десятке лидеров по моделям среди легковых автомобильных марок, наиболее продаваемых в 2010 г., девять производятся в России [9, С. 1].

Российский рынок автокомпонентов также порадовал рекордной положительной динамикой: его объем в 2010 г. составил 30,2 млрд. долларов, при этом первичный рынок достиг 12,2 млрд. долларов, вторичный – 18 млрд. долларов. Эти показатели превысили значения предкризисного 2008 г. во многом благодаря интенсивному росту производства новых автомобилей. В 2009 г. объем рынка автокомпонентов снизился на 23% в денежном выражении, что было вызвано почти 50% падением первичного рынка, который отреагировал на падение спроса. Как отмечает С. Рут – эксперт автомобильной отрасли компании PricewaterhouseCoopers, формированию «критической массы» спроса на высококачественные автокомпоненты способствуют следующие ключевые факторы, претерпевшие положительные изменения за последние годы [6]:

– значительный рост иномарок в автопарке России;

– рост рынка автострахования (обязательного и добровольного);

– дальнейшее увеличение количества иностранных производств автокомпонентов в России;

– рост объемов производства иностранных брендов на территории России.

Таким образом, дальнейшее производство автомобилей в России будет зависеть от успешного развития производства высококачественных автокомпонентов в стране.

Несколько слов стоит сказать и о месте России в мировом автомобилестроении. В это трудно поверить, но предварительные данные говорят о том, что в 2010 г. в мире было произведено и продано больше автомобилей, чем за какой-либо другой год всемирной истории автомобильной промышленности. Статистический комитет ОИСА пока ещё ведет сбор данных за четвертый квартал 2010 г., но ранее сделанный им прогноз показывает, что итог мирового производства автомобилей в 2010 г. может достичь 72,5 млн. машин, превзойдя предыдущий докризисный пик 2007 г., когда в мире было изготовлено более 71 млн. автомобилей. В этой связи доля России в общей структуре мало изменится: по итогам 2009 г. она составила всего лишь около 1,2% или 722431 шт., что эквивалентно 19 месту в мире или 8 в Европе [7]. По степени автомобилизации (количество ЛА на 1000 жителей) РФ заняла в 2010 г. 8 место в мире, что составляет 244 шт. (для сравнения, Германия – 515 шт., Польша - 462, Южная Корея - 279) [1, С. 5].

В начале 2011 г. на российском авторынке по-прежнему складывается благоприятная обстановка, чему способствуют как внешние политические и экономические, так и внутренние факторы. Цены на энергоресурсы пока остаются на высоком уровне, а мировую экономику удаётся удерживать от глобальных потрясений. Поддержку российскому рынку продолжают оказывать субсидированные Правительством РФ кредиты и программа утилизации автомобилей (в 2011 г. – 230 тыс. шт.). Согласно высказыванию Председателя Правительства РФ В. В. Путина «отрасль действительно восстанавливается, и у нас есть возможность от оперативного антикризисного реагирования переходить к постановке системных, долгосрочных задач, связанных, прежде всего, с привлечением инвестиций, технологической модернизацией» [10]. На такую положительную отраслевую эволюцию направлена реализация «Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» [11].

Так, в рамках её применения был выбран один из четырёх сценариев развития - превращение России в крупного экспортера автомобилей. При этом на рынке существует один крупный консолидированный российский независимый производитель машин и несколько нишевых игроков. Большинство крупнейших производителей комплектующих создают в России свои производства, а упор делается на поставки российским производителям машин. В автомобильной отрасли осуществляются полномасштабные НИОКР российских производителей, ориентированные на разработку новых моделей и платформ, в том числе для мирового рынка. Стоимость этого сценария – 40 млрд. евро. Большая часть средств будет направлена на создание, по сути, новой системы производства автокомпонентов и концентрацию производства самих автомобилей. Целью этого сценария является превращение автопрома в двигатель модернизации российской экономики: доля автомобильной промышленности в ВВП должна вырасти до 3,3% при неизменной численности занятых. До 2016 г. предполагается поддерживать высокие пошлины на ввоз иномарок и части комплектующих, чтобы производства и того и другого открывались в России. Государство будет диктовать условия создания совместных предприятий: дополнительным аргументом здесь станут вливания бюджетных денег на 30 млрд. евро. Но одних денежных вливаний и получения у иностранных партнеров интеллектуальной собственности для модернизации недостаточно. Авторы программы предлагают, вне зависимости от выбранного пути развития, принять ряд мер поддержки рынка. Сюда входят дальнейшая разработка программы по утилизации старых автомобилей и увеличение базовой ставки транспортного налога в зависимости от возраста автомобиля. С 2012 г. планируется запретить компаниям использовать ЛА старше 25 лет, а также легкие коммерческие грузовики старше 20 лет для перевозок грузов и старше 15 лет – для пассажирских перевозок и др. [3].

Вместе с тем, сохраняя стратегические ориентиры, не следует забывать и о возможных последствиях для отрасли при вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО). По мнению автора, позиция нашей страны по данному вопросу в целом правильная и сбалансированная: это сохранение высоких пошлин на автокомплектующие и постепенное снижение ставок на импорт готовых автомобилей (доведение их до уровня 15% за семилетний период [12]). Хочется верить, что в Правительстве РФ понимают те риски и преимущества, которые российская автоиндустрия получит от членства страны в ВТО.

С одной стороны, это неминуемая интеграция российских автозаводов в мировую автоиндустрию. Так, к примеру, отечественные производители смогут комплектовать машины более качественными автокомпонентами из Турции, Испании, Италии или стран Восточной Европы: коробками передач, сцеплениями или светотехникой, которые из-за более низких ввозных пошлин лишь ненамного увеличат стоимость отечественных автомобилей, но сделают их более привлекательными для потребителей. Вступление в ВТО также не означает для автопрома прекращение господдержки: вывоз продукции можно стимулировать экспортными кредитами, страхованием экспортного кон-

тракта, предоставлением госгарантий. Программы промышленной сборки свернуты не будут, они завершатся по истечении сроков заключенных контрактов. Не являются рискованными с точки зрения ВТО и действующие федеральные целевые программы и федеральные адресные инвестпрограммы, приветствуется поддержка НИОКРов [4].

С другой стороны, вступление в ВТО – это конец периода протекционизма для российского автомобилестроения и усиление конкуренции со стороны иностранных концернов. К примеру, собственное производство малотоннажных грузовиков или автобусов может оказаться под угрозой ввиду недорогих и качественных автомобилей из Турции, Южной Кореи, Китая или Индии. Такая же ситуация может возникнуть и с автокомпонентами: развитые зарубежные автомобильные кластеры с удовольствием атакуют многообещающий российский рынок. Вдобавок будут запрещены субсидии, прямо направленные на поддержку экспорта и импортозамещения.

В любом случае идущие 18 лет переговоры о присоединении России к ВТО, похоже, все-таки близятся к финалу, что будет, наконец, способствовать проведению глубокой реструктуризации и перестройки автомобилестроительного производства, чтобы гарантировать хорошее качество при минимальных издержках, повысив тем самым конкурентоспособность и привлекательность своей продукции для потребителей.

Таким образом, рассмотрев текущее состояние развития отечественного автомобилестроения, в качестве выводов можно сформулировать основные тенденции развития данной отрасли на краткосрочный и долгосрочный периоды. К ним относятся:

- 1) заполнение рынка малобюджетными автомобилями из Китая, Индии, Бразилии и Ирана из-за избыточного производства в этих странах;
- 2) возрастание конкуренции ввиду прихода ведущих иностранных производителей комплектующих и запчастей, а также создания множества мелких и средних отечественных компаний;
- 3) создание новых форм пространственной организации научно-технической и производственной деятельности (промышленные кластеры, техно-парки и бизнес-инкубаторы);
- 4) рост производства иностранных автомобилей за счёт государственного стимулирования развития крупноузловой и отвёрточной сборки;
- 5) формирование стратегических альянсов в форме совместных предприятий как способ реализации своих маркетинговых стратегий;
- 6) возрастание роли НИОКР и внедрение простых нанотехнологий в производство продукта (жидкости, катализаторы, клеи, краски, покрытия, освещение, шины и др.);
- 7) приоритет повышения уровня безопасности и экологичности в системе потребительских свойств товара;
- 8) улучшение операционной эффективности бизнеса (снижение затрат на логистику и использование современных IT-технологии);
- 9) развитие высококвалифицированных трудовых ресурсов на микро- (внутри-организационное обучение) и макроуровнях (популяризация среднего специального образования);
- 10) повышение потребительского спроса через государственные программы поддержки отрасли.

В связи с вышесказанным можно утверждать, что автомобильная индустрия России, являющаяся одной из важнейших отраслей промышленного производства, стоит на пороге коренных изменений. В наибольшей степени эти изменения должны быть связаны с формированием инновационной составляющей, развитием импортозамещения и ростом производительности труда. Инновационное развитие отрасли должно быть направлено на решение проблемы обеспечения автотранспортного комплекса страны конкурентоспособной продукцией отечественного производства, соответствующей совре-

менным требованиям безопасности, экологии и энергоэффективности на долгосрочную перспективу.

#### Список литературы

1. Автомобильный рынок России и СНГ. Обзор отрасли. Ernst & Young. – М.: E&Y, 2011. – 22 с.
2. Импорт легковых и грузовых автомобилей в 2009-2010 гг. в России. Центральная База Статистических Данных. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi> (дата обращения: 11.03.2011).
3. Кондратьев, В. Автомобильная промышленность: перспективы развития после кризиса. Официальный интернет-сайт проекта «Перспективы», «Фонд исторической перспективы». Разделы: «Ойкумена» => «Экономические доминанты». URL: [http://www.perspektivy.info/oikumena/ekdom/avtomobilnaja\\_promyshlennost\\_perspektivy\\_razvitiya\\_posle\\_krizisa\\_2010-10-01.htm](http://www.perspektivy.info/oikumena/ekdom/avtomobilnaja_promyshlennost_perspektivy_razvitiya_posle_krizisa_2010-10-01.htm) (дата обращения: 13.01.2011).
4. Кукол, Е. Инвестор пошёл клубом // Российская газета. – 2011. – № 5406. – С. 3.
5. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2010 году. Доклад Минэкономразвития России. – М., 2011. – 169 с.
6. Официальный интернет-сайт аналитического агентства «Автомобильная статистика». Раздел «Новости». URL: <http://www.autostat.ru/newsarhiv.asp?n=8611&t=1> (дата обращения: 11.03.2011).
7. Официальный интернет-сайт международной организации производителей автомобильной техники (ОИКА). Раздел «Production Statistics». URL: <http://oica.net/category/production-statistics/> (дата обращения: 20.10.2010).
8. Официальный интернет-сайт Министерства промышленности и торговли России. Разделы «Статистика» => «Сведения о состоянии промышленного производства и розничной торговли» => «О состоянии промышленного производства и торговли в январе-декабре 2010 года» => «Машиностроительное производство». URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/stats/industry/12-2010/1> (дата обращения: 11.03.2011).
9. Продажи легковых и лёгких коммерческих автомобилей в России в 2010 году. Разделы «Media» => «Press Releases». Пресс-релиз Ассоциации европейского бизнеса в России. URL: [http://www.aebrus.ru/application/views/aebrus/files/press\\_releases\\_files/AEB\\_PR\\_DEC\\_10\\_rus\\_file\\_releases\\_2011\\_01\\_13\\_15\\_09\\_53.pdf](http://www.aebrus.ru/application/views/aebrus/files/press_releases_files/AEB_PR_DEC_10_rus_file_releases_2011_01_13_15_09_53.pdf) (дата обращения: 19.01.2011).
10. Совещание по вопросу реализации стратегии развития автомобильной промышленности России до 2020 года. Официальный интернет-сайт Председателя Правительства РФ В. В. Путина. Разделы: «События» => «Рабочий день». URL: <http://premier.gov.ru/events/news/13522/> (дата обращения: 09.02.2011).
11. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. Официальный интернет-сайт Министерства промышленности и торговли России. Разделы «О Министерстве» => «Автомобилестроение». URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/10> (дата обращения: 10.01.2011).
12. Чечель, А., Стеркин, Ф., Непомнящий, А. Придётся снижать // Ведомости. – 2011. – №25. – С. 3.
13. Шилов, А. Автомобильная промышленность России: назад в будущее (историко-статистический обзор) // Проблемы современной экономики: сборник материалов II Международной научно-практической конференции. В 3-х частях. Часть 3 / Под общ. ред. Ж. А. Мингалёвой, С. С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010. – С. 369-377.
14. Экспорт легковых и грузовых автомобилей в 2009-2010 гг. в России. Центральная База Статистических Данных. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi> (дата обращения: 11.03.2011).

Статья поступила в редакцию 15.03.2011.

---

ШИЛОВ Антон Сергеевич – аспирант кафедры менеджмента и маркетинга Всероссийской академии внешней торговли (ВАВТ) (г. Москва).



УДК 656.003

М. Л. Сомко

## ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ЭЛЕМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*В настоящее время развитие транспортной отрасли является одним из приоритетных направлений государственной политики в России. Усиление взаимосвязи развития транспорта с развитием других отраслей экономики и социальной сферы страны и регионов определяет требования не только в отношении объемов и качества перевозок, но и стратегии развития отрасли.*

**Ключевые слова:** регион, система, транспортный комплекс, кластер, инновации.

Развитие транспортной отрасли является одним из приоритетных направлений государственной политики в России. Интегрирующая роль транспорта как мощного фактора ускорения экономического и социального развития регионов, стран и мирового хозяйства в целом в настоящее время значительно усиливается.

Функционирование транспорта на конкретной территории влечет за собой тесную взаимосвязь уровня и масштабов развития транспорта и других элементов экономики региона. В связи с этим целью работы является анализ и оценка современного состояния транспортной отрасли в системе экономики региона и разработка оптимальной стратегии развития транспортного комплекса на региональном уровне.

Регион представляет собой социально-экономическую пространственную целостность, характеризующуюся структурой производства всех форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, духовной жизни человека из расчета на единицу пространства и времени, имеющую местные органы управления своей территорией [1].

С точки зрения системного подхода транспортный комплекс региона целесообразно рассматривать как транспортную подсистему региональной экономики. В общем виде экономическую систему региона можно рассматривать как совокупность отраслей производства данного региона (агропромышленный, топливно-энергетический, металлургический, химический и строительно-промышленный комплексы, ЖКХ, здравоохранение, культура и т.д.), причем состояние и уровень развитости каждой конкретной отрасли влияет на функционирование региона в целом.

Разнородные части регионального социально-экономического пространства соединяет инфраструктура - один из главных факторов интеграции региональных систем. В этом смысле особенно большую роль играет транспорт - важнейший фактор интеграции региональной структуры хозяйства, который связывает воедино региональную систему расселения, а также способствует обеспечению специализации и кооперирования хозяйственных структур. Развитие крупных центров промышленности и соединяющих их транспортных коммуникаций взаимообусловлено: без наличия развитой системы магистрального транспорта в регионе не возникнут крупные предприятия, а после того, как они появились, возникает потребность в наращивании пропускной способности старых и развитии новых транспортных сетей.

В свою очередь транспортный комплекс является самостоятельной системой в отраслевой системе региона и в процессе взаимовлияния и взаимозависимости этих двух систем происходит определенное воздействие на экономику региона в целом.

Под системой транспортного комплекса региона (транспортной подсистемой) понимается вся совокупность организаций и предприятий различных видов транспорта, осуществляющие работы по транспортировке и обслуживанию грузопотоков, проходящих через регион (рисунок 1).

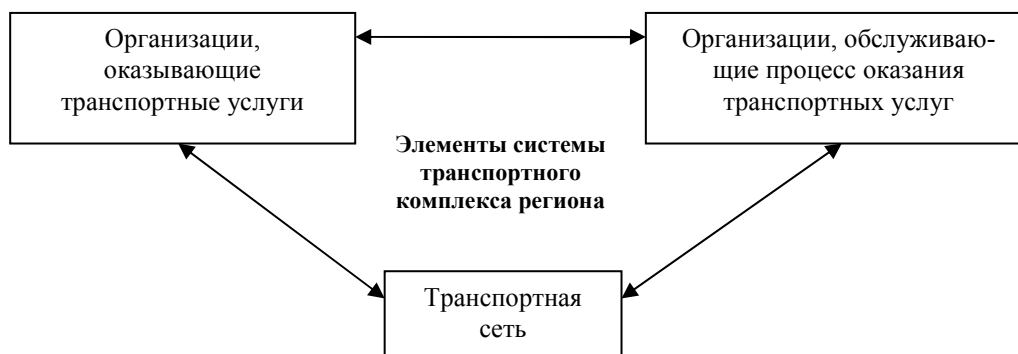


Рис.1. Элементы системы транспортного комплекса региона

Под основными укрупненными элементами системы транспортного комплекса региона в настоящей схеме понимается комплекс организаций, учреждений и объектов различных видов транспорта общего пользования:

- предприятия и организации, использующие транспортные средства в силу принадлежащего им права собственности, права оперативного управления и т.д. для предоставления услуг по транспортировке грузов и пассажиров;
- предприятия и организации, обслуживающие и обеспечивающие процесс предоставления транспортных услуг: ремонтные и строительные предприятия, транспортные брокеры, экспедиторские компании, снабженческие организации, туроператоры, представительства авиакомпаний и т.п.;
- транспортная сеть - совокупность всех путей сообщения и связанных с ними постоянных устройств различных видов транспорта [2].

Перечисленные компоненты составляют внутреннюю среду системы транспортного комплекса. Наряду с ними на функционирование транспортного комплекса региона оказывают влияние также и компоненты внешней среды региона (Таблица 1).

Транспортный комплекс обеспечивает реализацию внешнеполитических и экономических интересов России [3]. В этом направлении морские порты представляют собой важнейшие транспортно-распределительные узлы в российском экономическом пространстве. Поэтому роль морского транспорта с увеличением масштабов международной торговли и вхождением России в качестве полноправного участника во Всемирную торговую организацию будет только возрастать в структуре транспортного комплекса.

Ввиду этого, рассмотрим перспективы развития транспортного комплекса в разрезе морской отрасли. Современные тенденции развития морской транспортной отрасли России предусматривают структурные преобразования, связанные с изменением системы управления транспортным комплексом, направленным на инновационную ориентированность, а также активизацию государственно – частного партнерства.

Новая стратегия развития морской транспортной отрасли, разработанная с учетом региональных факторов, требует поиска и внедрения новых форм сотрудничества морских предприятий и организаций, предполагающих активное участие в процессах их взаимодействия и сотрудничества местных органов власти, научных центров и образовательных учреждений.

Таблица 1

## Элементы внешней среды системы транспортного комплекса

Элемент внешней среды	Проявление воздействия
Отрасли материального производства регионов	Участвуют в формировании спроса на услуги транспорта, задают основные количественные и качественные параметры работы региональной подсистемы транспорта
Владельцы транзитных грузов	Участвуют в формировании спроса на услуги транспорта, задают основные количественные и качественные параметры работы региональной подсистемы транспорта
Транспортные подсистемы аналогичных или соседних регионов	Создают условия конкуренции, задают параметры конкурентных преимуществ, кооперируются и сотрудничают по направлению следования грузопотоков, вырабатывают единые параметры услуг
Законодательные органы и органы государственного управления	Воздействие проявляется в виде изменения в налоговом, тарифном, таможенном регулировании транспортной деятельности
Региональные органы власти	При их участии принимаются решения об использовании существующих мощностей транспортной инфраструктуры региона, находящихся в ведении государства (железные дороги), и создании новых, они претворяют в жизнь антимонопольное законодательство. Лоббируют/ препятствуют осуществлению транспортной деятельности
Мировые транспортные рынки	Задают перечень и стандарты оказания транспортных услуг
Рынок рабочей силы региона	Существенное влияние оказывает рынок рабочей силы, а именно наличие или отсутствие квалифицированных в области транспорта кадров
Специальные образовательные учреждения	Возможность подготовки, переподготовки, повышения квалификации работников и сотрудников управленческого звена транспортных организаций
Финансовые институты региона	Влияние оказывается через уровень налогообложения (наличие и условия предоставления льгот), возможность и выгодность осуществления финансовых транзакций, общее состояние экономики региона (рост, упадок)
Общественность	К общественности относятся организации и частные лица, которые могут не быть пользователями транспортных услуг или представителями ресурсобеспечивающей индустрии, но которые напрямую отслеживают деятельность транспортного комплекса. Примером могут служить экологические организации, борющиеся за минимизацию вреда, причиняемого окружающей среде транспортным производством
Потребитель транспортных услуг	Потребитель транспортных услуг - важнейший компонент внешней среды транспортного комплекса, вся деятельность которого нацелена на удовлетворение транспортных нужд. Потребитель - физическое лицо или организация, покупающая транспортные услуги и участвующая в формировании спроса на услуги транспорта

Кластерные структуры являются одними из наиболее перспективных, отвечающих поставленным задачам в сфере реформирования транспортного комплекса, систем управления на мировом рынке транспортной продукции и услуг. В данном аспекте, кластер представляет собой форму взаимодействия географически приближенных компаний и

связанных с ними организаций и учреждений, действующих в определенных сферах, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [4].

В области морского транспорта, ядро кластера, как правило, образуют: порт и стивидорные компании, морские транспортные и железнодорожные компании; предприятия складской инфраструктуры; автотранспортные и авиатранспортные предприятия. На базе их деятельности получают развитие сопряженные предприятия такие как: экспедиторские, агентские, круизные компании, владельцы контейнерного парка, железнодорожных вагонов и платформ, сюрвейерные и финансово-инвестиционные организации. Кроме того, в структуру кластера обязательно должны входить научно-исследовательские центры, образовательные учреждения, местные и региональные органы управления. Благодаря взаимодействию науки, образования, бизнеса и органов власти появляется инновационная направленность в развитии отрасли. Происходит практическая реализация результатов научных исследований, ускоренная коммерциализация научных разработок, а также расширяются возможности для мониторинга потребностей в сфере научных исследований в отрасли и регионе.

Для практической реализации кластерного подхода в морской транспортной отрасли необходимо:

- продвижение бренда кластера морского транспорта как субъекта для привлечения иностранных инвестиций;
- налоговая и субсидиарная поддержка транспортных проектов с предоставлением гарантий инвесторам;
- управление инновациями через механизм венчурного финансирования;
- развитие образовательной инфраструктуры, исходя из реальных кадровых потребностей отрасли.

Применение кластерного подхода в транспортной отрасли позволит максимально эффективно использовать имеющийся транзитный потенциал региона, решить ряд социально-экономических проблем, привлечь государственные и частные инвестиционные ресурсы, а также способствовать инновационному развитию, как самой отрасли, так и региона.

#### *Список литературы*

1. *Гладкий, Ю.Н., Чистобаев, А.И.* Основы региональной политики: Учеб. для вузов/ Фонд «Междунар.-правовой экспертизы». – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 659с.
2. *Лившиц, В.Н.* Системный анализ экономических процессов на транспорте. – М.: Транспорт, 1986.–240с.
3. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года. Электронный ресурс: <http://www.mintrans.ru/>
4. *Портер, М.* Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993.

Статья поступила в редакцию 22.03.2011.

---

*СОМКО Мария Леонидовна* – аспирант ФГОУ ВПО «Морская государственная академия имени адмирала Ф.Ф. Ушакова», помощник проректора по учебной работе.

---

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК 338.434

**З. А. Воитлева**

### НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РОССИИ

*В статье обоснована необходимость и обозначены основные направления государственной поддержки сельского хозяйства, рассмотрены формы государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей России, проанализированы уровень и динамика государственной поддержки сельхозпроизводителей Республики Адыгея.*

**Ключевые слова:** *сельское хозяйство, государственная поддержка, формы государственной поддержки.*

В силу специфики сельского хозяйства рыночные механизмы хозяйствования в аграрной сфере не могут быть реализованы в полной мере. В этой отрасли, в силу ее зависимости от природных условий, сложно реализовать элементы рыночного механизма с той же полнотой, что и в других отраслях экономики. Поэтому существует необходимость государственного регулирования сельского хозяйства. Проводимая государством аграрная политика должна основываться на поддержке агропроизводства.

Направления государственной поддержки сельского хозяйства должны определяться в соответствии с основной целью агропродовольственной политики страны – создание конкурентоспособного, эффективного сельского хозяйства и обеспечение продовольственной безопасности государства.

Некоторые экономисты, указывая на необходимость поддержки государством стратегических запасов продовольствия, видят решение этой проблемы в формировании госзаказа по гарантированным ценам. Поддержка со стороны государства своих сельхозтоваропроизводителей, осуществляемая во всех экономически развитых странах, необходима, поскольку продовольственная самодостаточность государства – это один из компонентов, обеспечивающих его суверенитет.

Отметим, что в условиях аграрного кризиса особую актуальность приобретают вопросы размеров бюджетной поддержки сельхозпроизводства. Несмотря на их рост, объемы бюджетной поддержки недостаточны для покрытия потребностей сельхозпро-

изводителей, а также значительно уступают объемам поддержки в странах с развитым агробизнесом.

Одним из основных недостатков системы бюджетного финансирования, сложившейся в АПК, является то, что нет законодательно утвержденной методологии расчета объемов финансирования. Уровень потребностей АПК в бюджетной поддержке и, соответственно, объема финансирования определяются ежегодно при утверждении бюджета на очередной год. При этом не используется научный подход к решению этого вопроса. Отметим, что при определении объемов бюджетного финансирования АПК может использоваться подход, в основе которого лежит расчет объема сельхозпроизводства, необходимого для решения проблемы продовольственного обеспечения страны.

Помощь государства хозяйственным субъектам аграрной сферы должна быть направлена на преодоление монополизма производителей ресурсов для осуществления сельхозпроизводства, а также минимизацию числа посредников между сельхозтоваропроизводителями и рынком.

Особое внимание следует уделять сохранению плодородия земель сельхозназначения, финансированию кормопроизводства.

Специалисты ВНИИЭСХ в качестве одного из приоритетных направлений государственной поддержки сельского хозяйства выделяют финансирование программ, направленных на социальное развитие села, подготовку кадров для сельского хозяйства.

Государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей России осуществляется по следующим основным направлениям:

- предоставление субсидий на компенсацию части затрат производителей по договорам страхования урожая сельскохозяйственных культур;
- компенсация части затрат на приобретение материально-технических ресурсов;
- субсидирование процентной ставки по кредитам;
- предоставление субсидий на поддержку таких отраслей сельского хозяйства как элитное семеноводство, племенное животноводство, овцеводство и др.;
- поддержка агропродовольственного рынка;
- предоставление финансовых ресурсов на поддержку социальной инфраструктуры села.

Меры государственной поддержки отечественных сельхозтоваропроизводителей можно разделить на меры прямого и косвенного воздействия. К прямым формам государственной поддержки относят формы поддержки, при которых бюджетные средства оказывают влияние на результаты сельхозпроизводства. Косвенные меры воздействия включают меры по защите внутреннего рынка сельхозпродукции, а также меры по его регулированию.

К мерам прямого воздействия можно отнести систему дотаций и компенсаций; финансирование целевых программ; финансирование НИОКР; субсидирование процентных ставок по кредитам; субсидирование затрат капитального характера и др.

В ходе реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в 2006 г. впервые было осуществлено бюджетное субсидирование сельскохозяйственных потребительских кооперативов и владельцев личных подсобных хозяйств, которое позволило им погасить часть затрат на уплату процентов по кредитам.

Среди мер косвенного воздействия можно выделить льготное кредитование и налогообложение; сельскохозяйственное страхование; агролизинг; содействие развитию кредитной кооперации; размещение государственного заказа на промышленных предприятиях, производящих сельхозтехнику; поддержку развития сельхозмашиностроения на региональном уровне и др.

Отметим, что бюджетная поддержка агропроизводства осуществляется и на региональном уровне. Причем, в каждом регионе могут быть определены приоритетные направления поддержки.

Финансирование сельского хозяйства Республики Адыгея (РА) осуществляется из федерального и регионального бюджетов.

Общий объем государственной бюджетной поддержки сельского хозяйства РА за 2009 г. составил 670 млн. руб. (за 2008 г. - 540 млн. руб., за 2007 г. - 370 млн. руб.).

В 2009 г. из федерального бюджета на государственную поддержку сельскохозяйственным товаропроизводителям, предприятиям и организациям АПК РА было выделены средства в сумме 230,4 млн. руб. Средства направлены на поддержку племенного животноводства, элитного семеноводства, производства конопли, закладку и уход за многолетними насаждениями, компенсацию части затрат на приобретение средств химизации, компенсацию части затрат по уплате процентов за полученные кредиты, на комбикорма, на социальное развитие села. Кроме того, на поддержку агропромышленного комплекса было направлено 94,9 млн. руб. средств республиканского бюджета. Руководство Адыгеи на поддержку агропромышленного комплекса региона для субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам сельхозтоваропроизводителям направило 311,3 млн. руб.

В 2010 г. объем расходов из средств федерального бюджета на поддержку агропромышленного комплекса РА составил 485,0 млн. руб. Но значительная часть расходов на поддержку аграрного сектора приходится на республиканский бюджет.

Таким образом, государственная поддержка АПК Республики Адыгея осуществляется в различных формах, а объем расходов на поддержку аграрного сектора из средств федерального и республиканского бюджетов увеличивается.

#### *Список литературы*

1. Грицай, С. В. Анализ существующей системы государственной поддержки сельхозпроизводителей в России // Транспортное дело России. – 2008. – № 6. – С. 36-37.
2. Кулик, Г. Необходимы решительные меры // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 10. – С. 3-4.
3. Материалы интернет-сайтов [adg.gks.ru](http://adg.gks.ru), [www.adygheya.ru](http://www.adygheya.ru).

Статья поступила в редакцию 18.03.2011.

---

*ВОИТЛЕВА Зара Адалгериевна* – кандидат экономических наук, доцент Майкопского государственного технологического университета.

УДК 338.431.4

З. А. Воитлева

**ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ**

*В статье обоснована актуальность вопросов собственности, проанализированы существующие доктрины собственности, мнения ученых-аграрников по проблемам собственности, рассмотрены классификации форм собственности в сельском хозяйстве России.*

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, формы собственности, многоукладность.

Во все времена вопрос о собственности затрагивал жизненно важные интересы людей. Поэтому он играет очень большую роль в любой общественно-экономической формации.

Формы собственности, установленные в обществе, не только влияют на явления хозяйственной жизни, но, в значительной мере, определяют само общественное устройство, воздействуют на социальную и культурную стороны общественной жизни. Собственность является обязательным условием экономической свободы человека и государства в целом.

В настоящее время можно выделить две философско-методологические доктрины собственности – общественная (государственная, общенародная) и индивидуалистическая (единоличная, частная).

Общественная собственность предполагает принадлежность объектов собственности всему обществу.

Частная собственность – это собственность, которая предполагает принадлежность объектов собственности частным лицам или группам лиц. К частной собственности относят индивидуальную (личную) собственность и коллективную негосударственную собственность.

Различие между общественной и частной формами собственности заключается в уровне обобществления, характере, формах и способах присвоения.

В мировой практике сложилось два основных направления развития. В основе первого – признание абсолютизма частной, и отрицание государственной собственности. Это направление характерно, например, для таких стран как США, Великобритания. Второе направление базируется на признании целесообразности многоукладности аграрного сектора экономики. Это направление характерно для многих стран Западной Европы, Канады, Китая, Израиля. Отметим, что все больше проявляется тенденция к формированию смешанной экономики.

Отношения собственности в сельском хозяйстве – это основа аграрного строя.

В ходе дискуссий ученых-аграрников по проблемам собственности высказываются разные мнения. Ряд экономистов высказывает мнение о том, что в основе формы хозяйствования, обеспечивающей эффективность сельхозпроизводства, может лежать лишь частная собственность на средства производства, поскольку главная движущая сила агропроизводства – это личная заинтересованность работников, которые непосредственно трудятся на земле.

Противники частной собственности на землю утверждают, что она мешает разумному пользованию. Примерами стран с эффективным сельхозпроизводством при государственной форме собственности на землю может служить Китай, Израиль, Голландия.



Кроме того, существует множество стран, с неэффективным сельским хозяйством, где законодательно закреплена частная форма собственности на землю.

Отметим, что в большинстве стран основная часть земель сельхозназначения находится в частной собственности. А такие страны как Англия, Германия, США ограничивают права частной собственности на землю, регулируют земельные отношения. В некоторых странах, например, в Австрии, запрещена продажа земли иностранцам.

Существуют и другие точки зрения на зависимость результатов сельхозпроизводства от формы собственности. Некоторые экономисты считают, что не существует эффективных и неэффективных форм собственности. Ряд экономистов утверждает, что каждая из форм собственности имеет как преимущества, так и недостатки. В частности, по мнению Абалкина Л. П., каждая форма собственности и основанный на ней тип хозяйствования занимает свою нишу в удовлетворении общественных потребностей в соответствии с критериями экономической и социальной эффективности.

Поскольку в основе рыночной экономики лежит многоукладность, многообразие форм собственности и хозяйствования, то, по нашему мнению, не может быть признана предпочтительной какая-то одна форма собственности. Необходимо сосуществование разных, дополняющих друг друга, форм собственности. Каждый отдельно взятый сельхозпроизводитель должен иметь свободу выбора формы хозяйствования и формы собственности.

До начала аграрной реформы в основе экономики сельского хозяйства России лежали следующие формы собственности: государственная и кооперативно-колхозная. Соответственно, существовали следующие организационно-правовые формы предприятий: государственные предприятия и предприятия, основанные на коллективной форме собственности. Считалось, что в промышленности более эффективной формой является форма государственных предприятий, а в сельском хозяйстве, сфере торговли и обслуживания – формы хозяйствования, основанные на коллективной форме собственности.

Частную собственность представляли личные подсобные хозяйства в форме коллективного садоводства и огородничества, а также сельхозпроизводства, осуществляемого на подворьях.

Наряду с государственной, частной и кооперативной формами собственности в период аграрной реформы в России появились и другие формы собственности.

В настоящее время нет их единой классификации. Ученые-экономисты расходятся во мнениях по этому поводу.

Приведем классификации форм собственности, предложенные несколькими авторами. Ханькин И. выделяет индивидуально-частную, семейно-частную, кооперативную, корпоративную, совместно-долевою, муниципально-общественную и государственную формы собственности. В соответствии с классификацией, предложенной Тер-Григорянц Р. Г., выделяются мелкотоварная, государственная, смешанная, совместная, международная формы собственности, а также - по особенностям ведения хозяйственной деятельности.

Таким образом, можно утверждать, что в России в настоящее время сложилось многообразие форм собственности. На наш взгляд, множественность форм собственности - объективный итог эволюции общества.

Статья поступила в редакцию 18.03.2011.

---

*ВОИТЛЕВА Зара Адалгериевна* – кандидат экономических наук, доцент Майкопского государственного технологического университета.

---

## ТЕОРИЯ ПРАВА

УДК 340.11

К. С. Бенькович

### ЮРИДИЧЕСКИЕ ФАКТЫ В МЕХАНИЗМЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*В данной статье исследуется место юридического факта в механизме правового регулирования, какую роль он играет в нем, и какое значение имеет для механизма правового регулирования.*

**Ключевые слова:** механизм правового регулирования, юридические факты, сложный юридический состав.

Правовое регулирование в российском обществе – важное условие создания стабильного правового порядка, а также органов, институтов и учреждений, способных обеспечить защиту и охрану от нарушений тех прав, свобод и законных интересов граждан и иных лиц, которые закреплены действующими нормами права. Общие социальные цели правового регулирования преследуют достижение социально полезных результатов и, в первую очередь, создание необходимых условий для прогрессивного развития и процветания общества. Но правовое регулирование может выполнить свои задачи лишь в том случае, если опирается на объективную реальность, учитывает действительное положение дел. Социальное управление, игнорирующее факты, неизбежно теряет свою эффективность, превращается, в конечном счете, в бесполезную деятельность. Это в полной мере справедливо и для правового регулирования – одной из форм социального управления.

В процессе создания юридических норм, разработки и совершенствования нормативных актов правотворческий орган должен стоять на твердой почве реальности: недопустимо ни забегание вперед, ни отставание от достигнутого уровня социального развития. Для этого нужна полная информация о социальной обстановке действия нормативного акта, финансовых, организационных и иных затратах, которые потребует его реализация; необходимо знать объективные интересы участников правовых отношений, их установки и мотивы деятельности изучить возможные побочные последствия и многое другое. Только на базе такой информации можно разработать оптимальную модель правового регулирования, в том числе и модель юридических фактов, способную оказать позитивное воздействие на развитие общественных отношений.

«Однако уровень механизма правового регулирования зависит не только от состояния законодательства, – считает А.И. Бобылев, – важно и реализовать на практике

принятые законы. Поэтому остро встает вопрос о механизме реализации норм права» [1]. По нашему мнению, – это одна из насущных проблем Российского права, в решении которой должен быть заинтересован каждый член общества.

А.В. Малько указывает, что цель механизма правового регулирования – обеспечение беспрепятственного движения интересов субъектов к ценностям, т.е. гарантированность их справедливого удовлетворения. Исходя из этого, он определяет механизм правового регулирования как систему правовых средств, организованных наиболее последовательным образом в целях преодоления препятствий, стоящих на пути удовлетворения интересов субъектов права [2].

Выделяется три основных элемента (звена) в механизме правового регулирования: 1) юридические нормы; 2) правовые отношения; 3) акты реализации прав и обязанностей. Факультативным элементом являются акты применения права [3]. Такое представление о структуре механизма правового регулирования широко распространено, но не является единственным, существуют иные точки зрения. Так, А.В. Малько выделяет следующие основные стадии и элементы правового регулирования: 1) норма права; 2) юридический факт или фактический состав с таким решающим фактом, как организационно-исполнительный правоприменительный акт; 3) правоотношение; 4) акты реализации прав и обязанностей; 5) охранительный правоприменительный акт (факультативный элемент) [4].

С общепризнанной точки зрения юридический факт – это конкретное жизненное обстоятельство, с которым норма права связывает наступление определенных правовых последствий [5]. Категория «юридический факт» многоаспектна, поскольку разнообразны жизненные ситуации. Факты реальной действительности сами по себе не обладают каким-то имманентным свойством быть или не быть юридическими фактами [6]. Например, регистрация брака в органах записи актов гражданского состояния порождает семейные отношения, в то же время церковный обряд венчания или сожитительство мужчины и женщины не являются основаниями для возникновения супружеских правоотношений. Государство определяет виды юридических фактов для общественных отношений, наделяя их характером правовых. В частности, по вопросу конкубината (фактического сожитительства мужчины и женщины) отечественный законодатель постоянно меняет свою позицию: преследует, признает, игнорирует... Именно волей государства факты реальной действительности наделяются юридической силой, называются в качестве оснований возникновения, изменения и прекращения прав и обязанностей граждан и иных субъектов права (самого государства, муниципальных образований, государственных органов и органов местного самоуправления, должностных лиц, юридических лиц и др.).

Таким образом, юридический факт является одним из элементов правового регулирования, именно юридический факт приводит в динамику правоотношение и оказывает на него воздействие на всем этапе его существования. Однако некоторые исследователи не признают за юридическими фактами статуса самостоятельного элемента механизма правового регулирования, полагая, что значение юридических фактов сводится к тому, чтобы обеспечить переход от одной стадии правового регулирования к другой. «Сам по себе юридический факт, – пишет, например, Ю.И. Гревцов, – является жизненным обстоятельством, с которым норма права связывает возникновение, изменение или прекращение правоотношения. Следовательно, юридический факт – необходимая предпосылка правового отношения и не больше» [7].

В противовес этому существует мнение, что юридические факты выполняют в механизме правового регулирования ряд самостоятельных задач. «Понимание юридических фактов лишь как предпосылки движения правоотношения, – считает С.И. Реутов, – обедняет их подлинное значение – важнейшей составной части механизма правового регулирования» [8].

Самостоятельность юридических фактов в механизме правового регулирования, по мнению В.Б. Исакова, предопределяется тем, что они связаны не только с правоотношениями, но и с иными элементами механизма правового регулирования. Правильное закрепление юридических фактов в гипотезах юридических норм – одна из задач, стоящих перед правотворческими органами при разработке нормативно-правовых актов. Полное, точное и достоверное установление юридических фактов – необходимая предпосылка для применения правовых норм [9].

Роль юридических фактов в механизме правового регулирования, по нашему мнению, не исчерпывается образованием, изменением и прекращением правоотношений. Мы считаем, что установление видов жизненных фактов (или группы таких фактов), которым придается значение юридических фактов, является самостоятельным звеном в механизме правового регулирования, так как от правильного определения юридических фактов зависит эффективность применения норм права.

В большинстве случаев для возникновения, изменения и прекращения правоотношений недостаточно только одного юридического факта, а необходима их совокупность (точнее говоря, система) – юридический состав. Юридические факты в таких ситуациях выступают в качестве элементов юридических составов. Отсутствие хотя бы одного из элементов порождает незавершенный состав фактов, и правоотношение не может возникнуть, измениться или прекратиться. И только наличие всех элементов переводит состав из одного состояния (фактического) в другое (юридическое) и порождает определенные правовые последствия. Для некоторых случаев имеет значение последовательность наступления юридических фактов как элементов состава (например, для вступления в брак несовершеннолетнему сначала необходимо получение разрешения органа местного самоуправления на вступление в брак несовершеннолетнего по его просьбе, затем государственная регистрация брака в органах записи актов гражданского состояния). Нарушение последовательности приводит к не наступлению желаемых правовых последствий (в нашем примере – это признание брака недействительным).

Каждый отдельный юридический факт, входя в юридический состав, т.е. определенную общность фактов, находит там и только там свое признание в качестве юридического. Однако и сама совокупность, которая образуется отдельными фактами, находит свое юридическое бытие лишь в фактах, ее составляющих. Это видно хотя бы из того, что отсутствие одного из элементов искомой совокупности приводит к омертвлению не только юридического состава в целом, но и отдельных его частей по отношению к данному составу.

Как известно, выпадение одного из элементов целого влечет либо распад этого целого, либо его изменение. Так происходит и с юридическим составом. Однако факты, потерявшие свой юридический облик для данного состава, в связи с его распадом или незавершением его формирования могут выступить в качестве элементов другой совокупности, где они с другими, а может быть и в имеющемся соотношении прежнего состава, могут образовать новое, единство юридического характера – новый юридический состав.

Таким образом, юридические факты, выступая в роли оснований возникновения, изменения и прекращения правоотношений, способствуют стабильному и надежному функционированию системы правового регулирования, поскольку обеспечивают переход от общей (абстрактной) модели прав и обязанностей, установленной нормой права, к конкретному правоотношению.

#### *Список литературы*

1. *Бобылев А.И.* Механизм правового воздействия на общественные отношения // Государство и право. – 1999. – № 5. – С. 106.
2. Теория государства и права. Курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. – М.: Юристъ, 1997. – С. 625.

3. *Алексеев, С.С.* Право. Опыт комплексного исследования. – М., 1999. – С. 364-365.
4. Теория государства и права. Курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. – М.: Юрист, 1997. – С. 627.
5. *Красавчиков, О.А.* Юридические факты в советском гражданском праве. – М., 1958. – С. 28.
6. *Александров, Н.Г.* Законность и правоотношения в советском обществе. – М.: Госюриздат, 1955. – С. 163.
7. *Гревцов, Ю.И.* Проблемы теории правового отношения. – Л.: ЛГУ, 1981. – С. 73.
8. *Реутов, С.И.* Юридические факты в семейном праве: Автореф. дисс...канд. юрид. наук. – М., 1976. – С. 5.
9. *Исаков, В.Б.* Юридические факты в советском праве. – М.: Юридическая литература, 1984. – С. 56.

Статья поступила в редакцию 18.03.2011.

---

*БЕНЬКОВИЧ Ксения Сергеевна* – магистрант кафедры теории государства и права ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права».

## ЗАКОН НА СТРАЖЕ ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

УДК 343.9.018.3

*Е. Е. Вижик*

### АНАЛИЗ ОДНОЙ ИЗ ПРИЧИН СОВЕРШЕНИЯ ДЕТОУБИЙСТВА

*В статье анализируется одна из древнейших причин совершения убийства детей. Высказываются аргументы в пользу смягчения наказания для женщин, совершивших такое преступление.*

**Ключевые слова:** привилегированное убийство, детоубийство, мотивы преступления.

Каждый год, по данным Генеральной прокуратуры РФ, российские родители убивают более 200 детей [1]. Это число, наверное, не столь велико с точки зрения бесстрастного демографа или статистика. Но если задуматься о психологическом состоянии нашего общества, придется признать, что число это катастрофично.

Скудная государственная поддержка материнства иногда приводит к гибели детей, как от голода, так и от рук своих матерей, когда они не имеют возможности прокормить ребенка.

Мотив убийства ребенка из-за невозможности его прокормить, конечно, ужасен. Осознание того, что твои близкие, жена и дети, будут обездолены и материально не обеспечены всегда было одним из самых страшных и пугающих для любого человека событий. Мало, кто знает, что это одна из самых древних причин убийства детей. Это было весьма распространенное явление в первобытных обществах. Именно убийство женщинами своих новорожденных детей вызывало на протяжении нескольких веков наиболее горячие дискуссии об определении формы наказания за этот проступок.

Жизнь родившегося ребенка выступала предметом «табу» для всех лиц, кроме старейшин его рода, круг которых постепенно сокращался до главы семейства (домовладыки). Но и права старейшин было далеко не бесконечным.

Допустимыми ограничениями права на жизнь в примитивных обществах выступали, например, человеческие жертвоприношения; принудительное изгнание плода у женщин, а также умерщвление больных и ослабленных новорожденных. Все это, строго говоря, не считались убийством, поскольку момент начала жизни примитивного социума связывается не с биологическим актом, а с проведением ритуалов инициации, сопровождающихся магическими обрядами «породнения» [2].

В экстремальной ситуации убийство родни можно расценить как форму максимальной, на инстинктивном уровне, заботы о них. Для современного цивилизованного человека это звучит странно и даже дико. Но – именно такая логика лежала в основе

римского права, на базе которого создано законодательство большей части европейских стран.

У эскимосов, например, число членов семьи долгое время не должно было превышать двух человек. Остальных убивали без различия пола. На некоторых из Каролинских островов, ввиду скудости физических условий существования, ни одна женщина не имела права воспитывать больше трех детей. Остальных хоронили заживо. На островах Фиджи две трети детей ожидала подобная участь. На Таити первых трех детей всегда убивали [3].

Проще всего обвинить этих людей в "звериной" жестокости. Однако известные исследователи Говитт и Файзон утверждают, что даже в самом цивилизованном обществе "трудно встретить более сильное выражение горя по поводу смерти ребенка, нежели то, которое проявляется в становиче австралийских туземцев не только со стороны родителей, но и всей родственной группы" [4]. Тем не менее, эти туземцы оставляют всех родившихся сверх определенного количества детей вне становича.

Против упрощенных оценок жестокости первобытных племен говорит и тот факт, что детей обыкновенно умерщвляли сразу или в первые минуты после рождения. Если ребенок прожил полчаса, его, как правило, оставляли в живых. Впервые убийство незаконнорожденного матерью было выделено в особое деяние еще Уложением 1649 года [5]. На рубеже XX и XXI века, как мы знаем, ребенок может пасть жертвой детоубийц в любом возрасте.

Отметим и другое важное обстоятельство: современные детоубийцы часто симулируют отчаяние и придумывают различные социальные мотивы, чтобы уйти от ответственности. Зачастую отчаяние от нищеты имитирует те, кто пытается использовать ребенка для личного обогащения. Особенно это типично для родителей приемных детей.

Грань между вынужденным принесением своего ребенка в жертву обстоятельствам и хладнокровным преступлением тоньше, чем кажется. Вслед за первым убийством, которое иногда для воспаленного от невзгод сознания выглядит неизбежным, может последовать второе-третье. Иногда такие "жертвы среды" и вовсе становятся маньяками.

Специалисты не отрицают, что часто сам процесс деторождения стимулирует развитие психического заболевания, превращающее женщину в убийцу. В России случаи массового убийства женщинами своих детей не получают широкой огласки. Обычно это происходит в сельских районах и маленьких городах.

Еще за несколько лет до второй русской революции убийство рожденных вне брака детей было одной из наиболее пугающих тенденций (примерно, как сегодня убийство родных из-за финансовых проблем). Сто лет назад положение родильницы, убившей своего ребенка, приравнивалось к состоянию лица, совершившего убийство из сострадания и по согласию убитого, положению лица обороняющегося, а также к ситуации, когда убийство произошло на дуэли [6].

Философия эпохи Возрождения еще больше дифференцировало нравственно-этические оценки материнского отношения к детям, рожденным в браке и вне его [7]. Не следует забывать и о том, что прелюбодеяние входило в число семи смертных грехов. А стремление скрыть результаты прелюбодейских походов, только увеличивает число детоубийств.

В тяжком и несчастном положении падшей женщины философы видели смягчающее обстоятельство. В конце XVIII века, с развитием судебной медицины, появился еще один аргумент в пользу более мягкого наказания матерей, которые убивали незаконнорожденных младенцев. Тогда стали ссылаться еще и на ненормальное психическое состояние, в котором находится обыкновенно родильница.

Так постепенно в общественном сознании формировалось особое понятие детоубийства. Оно отличалось от буквального семантического смысла этого слова. Детоубийство становилось деянием привилегированным.

В России проблемы, характерной, например, для Китая и Индии, никогда не существовало. Власти, наоборот, обеспокоены естественной убылью коренного населения. В качестве стимулирования рождаемости появилась программа материальной поддержки – "материнский капитал". Тем не менее, родители обоих полов продолжают убивать своих детей по самым разным причинам.

В последнее время все большей популярностью пользуется версия, что причина – в "бездуховности" общества. Увеличение роли православия во всех областях жизни россиян, введение религиозного воспитания якобы должно способствовать ликвидации проблемы детоубийства. Не меньшую политическую активность проявляют духовные лидеры ислама [8].

Впрочем, даже высокий образовательный и интеллектуальный уровень будущих отцов и матерей, увы, детоубийство искоренить не сможет. Достаточно вспомнить, что и некоторые мудрецы и философы одобряли убийство своих детей.

Гесиод считал нормальным иметь не больше двух сыновей, Аристотель находил необходимым, чтобы количество нарождающегося поколения находилось в соответствии с наличными средствами населения [9]. Такая постановка вопроса лежит в основе важнейшего социального учения, учения о перенаселении.

Не следует думать, что сегодня убийств внебрачных детей стало меньше. Просто мотивация стала более прозаической: тогда пытались скрыть позор семьи. Сегодня заботятся о личной жизни и карьере. И только профессионалы в МВД и Следственном комитете знают, что такие убийства стали уже типичными.

1 сентября 2009 года президент РФ Дмитрий Медведев подписал указ об учреждении должности уполномоченного по правам ребенка при главе государства. Защита прав ребенка – очень тонкая, но, очень важная сфера социальной жизни, которая требует отдельного регулирования.

Действительно, основные права каждого ребенка, и, в первую очередь, главное его право – на жизнь – должны быть на сто процентов защищены. Для этого государство и общество должны проанализировать все аспекты – нравственный, психологический, экономический, правовой, чтобы выработать комплексные подходы к решению этой актуальной проблемы. Мы не должны мириться с детоубийством, если считаем свою страну цивилизованной.

#### *Список литературы*

1. См.: Сайт Министерства Внутренних Дел России. Режим доступа: <<http://www.mvdinform.ru>>. Дата доступа: 16.01.2009
2. См.: Колосовский П. Очерк исторического развития преступлений против жизни и здоровья. – М., 1857.
3. См.: Лысак Н.В. Ответственность за убийство матерью новорожденного ребенка (историко-правовой анализ) // История российского государства и права. – 2005. – №1. – С.22.
4. См.: Кривошеин П. Убийство матерью новорожденного ребенка // Уголовное право. – 2005. – №3. – С.38.
5. См.: Таганцев Н.С. О преступлениях против жизни и здоровья по русскому уголовному праву: В 2 т. – СПб., 1870. – Т. 1. – С. 40.
6. См.: Старушин Б.А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран. Общая часть. – М., 1996. – С. 161-163.
7. См.: Хвостов В.М. Система римского права. – М., 1996. С. 94.
8. См.: Французские епископы хотят однозначного признания за человеческими эмбрионами легального статуса личности [Электронный ресурс] // Религия и СМИ. Режим доступа: <<http://www.religare.ru/article51070.htm>>. Дата доступа: 12.04.2008
9. См.: Малеина М.Н. О праве на жизнь // Государство и право. – 1992. – № 12. – С. 56.

Статья поступила в редакцию 24.03.2011.

---

*ВИЖИК Екатерина Евгеньевна* – аспирант кафедры уголовного права и криминологии Дальневосточного федерального университета.



## ВОПРОСЫ КРИМИНАЛИСТИКИ

УДК 343.985.7

*М. Н. Маслова*

### **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО РАСКРЫТИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ КОМПЬЮТЕРНЫХ БАЗ ДАННЫХ**

*При раскрытии и расследовании убийств совершенных без очевидцев может использоваться компьютерная программа «ФОРВЕР», в основе которой лежит база данных по уголовным делам. Формирование такой базы данных возможно при создании конвертора, который в основе своей работы будет использовать признаки преступления из информационных центров ГУВД.*

**Ключевые слова:** *информационные технологии, компьютерные программы, электронные базы данных, признаки преступления, конвертор, криминалистическая методика.*

Новейшая информационная техника и технологии способствуют снижению уровня преступности и повышению раскрываемости. Новейшая техника превращается в важное условие успеха и обеспечения эффективности деятельности правоохранительных органов.[1] Начало этому положило использование электронных справочных учетов различного рода и создание компьютерных программ, помогающих как в документообороте так и в выдвижении версий. Разработкой одной из таких программ в Нижегородском государственном университете им. Н.И.Лобачевского совместно занимаются сотрудники юридического факультета и факультета вычислительной математики и кибернетики. Программа, получившая название «ФОРВЕР» (формирование версий), позволяет выдвигать версии о предполагаемых преступниках по делам об убийствах, совершенных без очевидцев.

Отличием компьютерной программы «ФОРВЕР» от существующих ныне программ (например «АРМ следователя»[2]) является использование в ней элементов технологии искусственного интеллекта (ИИ) [3]. Использование программы «ФОРВЕР» сводится к методу аналогии, то есть поиску аналогичного убийства в компьютерной базе данных. Обращение к программе при таком подходе позволяет просмотреть всю базу уголовных дел и найти подобные преступления. Поиск осуществляется сортировкой всех занесенных в электронную базу дел по признакам, указанным следователем, например, по полу, возрасту жертвы, способу убийства и сокрытия следов. Набор при-

знаков позволяет отсортировать группу уголовных дел, аналогичных между собой и раскрываемому делу по использованным признакам.

Для эффективного функционирования программы необходимо постоянно пополнять имеющуюся базу данных новыми уголовными делами, так как объем изученных дел определяет репрезентативность выборки, то есть достоверность полученных статистических данных. Постоянное пополнение электронной базы, в конечном итоге, позволят снять вопрос о репрезентативности. Таким образом, данный подход к решению проблемы позволяет исключить некоторые, ранее казавшиеся непреодолимыми, трудности использования статистических данных в раскрытии убийств. Кроме того, формирование баз данных по иным преступлениям «автоматически» позволяет расширить область применения статистических методов в раскрытии преступлений и по другим категориям уголовных дел.

Пополнение информации в электронной базе данных представляет определенную проблему, так как заполнение информации о преступлении «вручную» это долгий и не эффективный процесс, при котором возможна потеря определенного объема криминалистически значимой информации.

Решением проблемы является создание специального конвертора, который позволит автоматически извлекать информацию о преступлении из информационных центров ГУВД и переводить ее в базу данных программы «ФОРВЕР». Для этого мы проводим анализ базы данных информационного центра ГУВД Нижегородской области. Происходит изучение статистических карточек на выявленные преступления с целью определения характерных признаков совершенного деяния. Через систему таких признаков будущий конвертор будет проводить выборку необходимой криминалистически значимой информации.

Таким образом, в своей научной деятельности мы стремимся к выработке наиболее точного способа работы будущего конвертора. Тем самым наша деятельность по своей сути представляет собой внедрение информационных технологий в криминалистическую методику.

#### *Список литературы*

1. *Нургалеев, Р.Г.* Электронный патруль. «Российская газета» - Федеральный выпуск №5021 (197).16.10.2009г.
2. <http://www.oviont.ru/projects/ais/arm/-АРМ следователя. АРМ руководителя следственного подразделения.>
3. *Толстоуцкий, В.Ю.* Использование компьютерной программы «ФОРВЕР» в раскрытии и расследовании убийств. Руководство для следователей. – Н. Новгород, 2008.

Статья поступила в редакцию 15.03.2011.

---

*МАСЛОВА Мария Николаевна* – аспирант юридического факультета Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского.

## ОБЯЗАТЕЛЬСТВЕННОЕ ПРАВО

УДК 347.4

Л. Х. Иксанова

### СУЩНОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

*В условиях сложности, разнообразия и динамичности российского законодательства, а также различных уровней правовой регламентации тех или иных вопросов наука права стремится выявлять то сущее, постоянное, что остается неизменным при любых его вариациях с отдельными элементами бытия. Ситуация усложняется также присутствием в суждениях понятийного аппарата, некорректное использование которого может привести к изменению всей действительности в глазах любого человека.*

**Ключевые слова:** правоотношение, обязанность, обязательство, исполнение обязанности, исполнение обязательства, юридическая процедура.

Сущность – философская категория, отражающая внутренние, глубинные связи, основу предмета, либо воплощенные в его главной, определяющей стороне, либо представленные в виде внутреннего единства, совокупности всех его различных форм [1].

Участники всех многочисленных экономических отношений, связанных с перемещением товаров, работ и услуг в условиях рыночного хозяйства, находят гарантированную защиту их интересов через преломление фактических отношений на «правовую» плоскость бытия, тем самым, образуя правоотношения. При этом образующие содержание этих правоотношений субъективные права и обязанности находятся как бы в статике, то есть потенциальной возможности и необходимости их исполнения. Данное высказывание обусловлено тем, что для полной реализации права одной стороны необходимым условием является совершение другой стороной правоотношения осознанного и волевого юридического факта. В этом усматриваются их тесная юридическая связь, именуемая в разделе III Гражданского кодекса Российской Федерации обязательством.

Таким образом, в научном мире сложились различные мнения, определяющие юридическую связь между кредитором и должником, с одной стороны, в качестве правоотношений, с другой – в качестве обязанностей. Для правильного уяснения сущности обязательства, мы должны соотнести объем внутреннего содержания данного понятия с совокупностью глубинных связей, протекающих в единстве всех его многообразных форм в правоотношениях и обязанностях.

Ст. 307 ГК РФ гласит, что обязательством называется правоотношение, в силу которого одно лицо обязано совершить в пользу другого лица определенное действие либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

В свою очередь, ставить знак равенства между обязательством и правоотношением не представляется возможным уже потому, что правоотношения бывают не только относительными, но и абсолютными, не только имущественными, но и личными неимущественными, не только гражданскими, но и уголовными, финансовыми, административными и т. д. Правоотношение является родовым понятием.

Определенная путаница в понимании, что такое обязанность и обязательство связана также с некоторой некорректностью в понятийном аппарате, использованном в разделе 3 подраздела 1 ГК РФ. Так, в ст. 307 ГК РФ определяет обязательство как обязанность одного лица совершить определенное действие, либо воздержаться от действия, а также право кредитора требовать от должника исполнения его обязанности. Более того, в содержаниях многих статей речь идет об обязанностях одной из сторон, в то время как, исходя из названия соответствующей статьи, речь должна идти именно об обязательстве, которое помимо должного поведения обязанной стороны вбирает в себя и возможное поведение управомоченной стороны.

О. С. Иоффе рассматривал гражданско-правовую обязанность как средство регулирования поведения граждан, осуществляемого нормами гражданского права путем обеспечения определенного поведения ее носителя в целях удовлетворения интересов управомоченного, совпадающих с интересами государства или не противоречащих им [2]. Юридическим объектом обязательства признается определенное поведение обязанного лица. Юридическое содержание обязательства образуют правомочия и обязанности его субъектов.

Более того, обязательство может состоять не только из одной, но из суммы обязанностей. «Можно считать общепринятым в науке, что обязательство используется только для обозначения соответствующего правоотношения в целом. Обязанность же признается лишь одним из элементов в обязательстве» [3].

Таким образом, мы придерживаемся мнения, что существует определенная иерархия правовых категорий, выстраиваемая по критерию совокупности охватываемых понятием предметов. Так, обязательство находится на отдельной плоскости, занимая промежуточное положение между правоотношением и обязанностью.

Одной из общих особенностей обязательства является то, что независимо от специфики содержания любого соглашения, стороны при вступлении в договорные отношения имеют главную цель как исполнение обязательства. ГК РФ не дает легального определения исполнению обязательства. Однако в научной литературе неоднократно были предприняты попытки дать дефиницию исполнению обязательств через отображение присущих ему признаков. Так, В. С. Толстой говорит, что «исполнение обязанности в обязательственном правоотношении представляет собой совершение должником действия, которого вправе требовать от него кредитор» [4].

Исполнение обязательств заключается в совершении действий, предусмотренных содержанием данного обязательства, либо в воздержании от совершения определенного действия» [5]. Сейчас мы ограничимся только этими двумя примерами, так как в них, как и во всех остальных существующих на сегодняшний день определениях.

Так, анализируя выше обозначенные два определения, мы можем прийти к ложному выводу, что добросовестное исполнение обязанности одной из сторон есть исполнение обязательства. Для уяснения соотношения этих категорий рассмотрим позиции, которые занимают ученые-цивилисты.

И. Ю. Шумейко приходит к следующему выводу: «Исполнение обязанности еще не есть исполнение обязательства, это лишь предложение исполнения, и только после принятия его кредитором обязательство прекращается. Исполнение обязательства пред-

ставляет собой исполнение целого ряда обязанностей и должника, и кредитора. Исполнение обязанности и исполнение обязательства соотносятся как часть и целое» [6].

Д. И. Степанов также различает исполнение обязательства и исполнения обязанности по обязательству, которые соотносятся как целое и часть: «Исполнение обязанности есть совершение должником действия, которого вправе требовать от него кредитор, а для исполнения обязательства необходимо совершить ряд действий, соответствующих числу обязанностей в содержании обязательства» [7].

При самом беглом взгляде норм гражданского законодательства, вырисовывается вполне очевидная картина, что принятие предмета исполнения обязательства наличествует благодаря иногда прямому указанию на то в законе как необходимого этапа. В частности, речь идет о договоре строительного подряда.

Согласно п. 1 ст. 740 ГК РФ по договору строительного подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную сумму.

Кроме того, ст. 753 ГК РФ определяет момент возникновения у заказчика обязанности по приемке выполненных работ, а также порядок осуществления сдачи и приемки результата работ. Необходимо отметить, что здесь можно выделить фактическое и юридическое составляющие принятия исполнения обязательства. Так, фактическую сторону данного этапа будут составлять следующие действия:

- предложение исполнения обязанности со стороны подрядчика через уведомление заказчика о готовности к сдаче результата строительных работ;
- в случаях предусмотренных законом, привлечение представителей государственных органов и органов местного самоуправления, а также проведение предварительных испытаний;
- составление акта, подписанного обеими сторонами.

В свою очередь, юридическую сторону принятия исполнения обязательства составляет подтверждение заказчиком надлежащего исполнения обязательства посредством оформления акта и переход риска случайной гибели или случайного повреждения объекта строительства на заказчика.

Таким образом, рассмотренный пример укладывается в три этапа исполнения обязательства, предложенный еще И. Ю. Шумейко: 1) предложение предмета исполнения, 2) его переход управомоченному (физический или идеальный), 3) принятие исполнения [8].

Следует признать, что попытка рассмотреть динамику исполнения тех обязательств, предметом которых являются материальные предметы или овеществленные результаты, не составляет труда. Однако перемещение блага осуществляется также путем оказания услуг, например, преподавательских. Так, в соответствии с абз. 2 ст. 37 ГК РФ потребитель обязан оплатить выполненную исполнителем в полном объеме работу после ее принятия потребителем. В данном случае речь идет о благе, предоставляемом лишь в форме деятельности, следовательно, здесь объективно выраженное действие по принятию исполненного обязательства заключается в оплате услуги. «Исполнение обязательства само по себе представляет материальный акт, но волевой характер платежа превращает его в юридическое действие, результатом которого является прекращение обязательства» [9].

Однако, в абз. 2 ст. 37 ГК РФ также указано, что с согласия потребителя работа может быть оплачена им при заключении договора в полном размере. Здесь возникает вопрос: в какой форме осуществляется принятие исполнения обязательства при отсутствии материального объекта. Если, как и в первом случае сделать привязку принятия исполнения обязательства к фактической оплате услуги, очевидно, что не может состояться принятие результата оказываемой услуги, хоть и идеальной, до момента фактиче-

ского начала исполнения обязательства. Таким образом, еще одной формой принятия исполнения обязательства может являться не предъявление требований, связанных с недостатками оказанной услуги или выражение согласия на результат в иной форме как молчание, нежели действие.

Учитывая тот факт, что исполнение обязанности является волевым актом, нередки в практике случаи, когда должник, добросовестно исполнивший свои обязанности, не может добиться соответствующего поведения со стороны своего контрагента. Было бы несправедливо, если бы невозможность исполнения обязательства напрямую ставилась в зависимость от обстоятельств, за которые отвечает сам кредитор. В данной ситуации ученые-правоведы приходят к выводу, что право должника внести причитающиеся с него деньги или ценные бумаги в депозит нотариуса является исключением из общего правила необходимости соблюдения трехэтапной процедуры исполнения обязательства. То есть они говорят об отсутствии принятия кредитором исполненного. На наш взгляд, этап как принятие исполнения обязательства здесь присутствует. Однако, с целью сохранения эффективности товарооборота и справедливости в правоотношениях законодатель применяет своего рода условную формулу или фикцию принятия, что позволяет прекратить обязательство.

В литературе не сложилось единого мнения также в отношении исполнения обязательств. Некоторые авторы как С. Н. Братусь [10], В. Н. Охоцимский [11] признают действия по исполнению обязательств совершением сделок, усматривая то общее, что в обоих случаях общим признаком являются действия по исполнению обязанностей. Другие авторы, говорят, что действия по исполнению обязанностей не являются сделками, так как последние обладают определенной направленностью в установлении, изменении, прекращении правоотношений, в то время как при исполнении обязательств правовой результат наступает независимо от субъективного момента. «Правовые последствия наступают независимо от того, было действие направлено на достижение этих последствий или нет» [12].

Сегодня в гражданском праве все больше внимания уделяется упорядоченности в действиях контрагентов в механизме гражданско-правовых отношений. Наличие ряда факторов, как присутствие в обязательствах сторон, совершение ими определенных действий во исполнение обязательства и с целью достижения юридического эффекта, подвижность действий через их сменяемость, а также регламентированность их последовательности законом или договором позволяет нам определить исполнение обязательств как юридическую процедуру. Юридическую процедуру в гражданском праве можно определить как систему последовательно совершенных действий и возникающих на их основе отношений, направленных на достижение определенного правового результата [13].

Резюмируя все выше рассмотренное, попробуем дать определение исполнению обязательства. Исполнение обязательства – юридическая процедура, возникающая между должником и кредитором, по надлежащему взаимному исполнению активной или пассивной обязанностей, вытекающих из содержания конкретного гражданско-правового обязательства, с последующим одобрением результата и принятием предмета исполнения обязательства с целью прекращения обязательства.

#### Список литературы

1. *Кохановский, В. П.* Современная философия: словарь и хрестоматия. Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс», 1996. – С. 75.
2. *Иоффе, О.С.* Гражданское правоотношение. – С. 565.
3. *Толстой, В. С.* Исполнение обязательства. – М.: Юридическая литература, 1973. – С. 5.
4. *Толстой, В. С.* Исполнение обязательств. – М.: Юридическая литература, 1973. – С. 22.
5. *Крылова, З. Г.* Российское гражданское право / под ред. З. Г. Крыловой, Э. П. Гаврилова. М.: ЮрИнфор, 1999. – С. 111.

- 
6. Шумейко, И. Ю. Проблемы исполнения обязательств в гражданском праве. Автореф... к. ю. н. – Ростов-на-Дону, 2010. – С. 12-13.
  7. Степанов Д.И. Услуги как объект гражданских прав. Автореф... к. ю. н. – М, 2004. – С. 27.
  8. Шумейко, И. Ю. Проблемы исполнения обязательств в гражданском праве. – С. 13-14.
  9. Саватье, Р. Теория обязательств. – М.: Прогресс, 1972. – С. 419.
  10. Братусь, С. Н. Субъекты гражданского права. – М.: Госюриздат, 1950. – С. 11.
  11. Охоцимский В. Н. Основные моменты исполнения по обязательствам. – Саратов, 1929.– С. 81.
  12. Красавчиков, О. А. Советское гражданское право. – М.: Высшая школа, 1985. – С. 47.
  13. Давыдова, Н. Г. Юридические процедуры в гражданском праве. Общая характеристика. Автореф. ... к. ю. н. – Казань, 2004. – С. 14.

Статья поступила в редакцию 09.03.2011.

---

*ИКСАНОВА Лилия Хайдаровна* – нотариальный округ города Казань (стажер).

## СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД

УДК 336.025

*Е. А. Борисова, Т. В. Ермошина*

### ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Несовершенство налогового законодательства, рост налоговых правонарушений прямо противоречит интересам экономической безопасности страны, негативно воздействуют на процесс перехода к цивилизованным рыночным отношениям. Сложившееся положение требует усиления борьбы с налоговыми правонарушениями и преступлениями.*

**Ключевые слова:** *Налоговый кодекс, налоговый контроль, выездные проверки, налогоплательщики, налоги, декларация, ответственность.*

Налоговая система Российской Федерации, к сожалению, далека от идеала. Возможно, это связано с тем, что современная российская налоговая система существует очень короткий период времени, но факт остаётся фактом, что:

- налогоплательщики не желают отдавать свои деньги, не видя реальной отдачи от государства (65,9 %);
- никто не желает ухудшать свое материальное положение (32,9 %);
- наличие законодательных пробелов и организационных нестыковок (32,9%);
- сложность налогового законодательства (23, 6%);
- налогоплательщики не желают афишировать своё имущественное положение, когда кругом разгул преступности (16,5%).

Очевидно, что важнейшей причиной уклонения от уплаты налогов и сборов являются экономические мотивы. Решением этой проблемы может стать определение и применение оптимального размера налоговой нагрузки, при которой в определенной степени будут удовлетворяться потребности государства в финансовых ресурсах, и не подрываться финансовое состояние налогоплательщика.

Следующими, по значимости, причинами ухода налогоплательщиков от налогообложения являются несовершенство и сложность налогового законодательства. Основным документом, регламентирующим порядок осуществления выездных проверок, является Налоговый кодекс РФ, где имеются спорные правовые установления.

Выездная налоговая проверка проводится на основании ст. 89 НК РФ по решению руководителя (заместителя руководителя) налоговой инспекции. В ходе ее сведения, указанные налогоплательщиками в налоговых декларациях, проверяются путем анализа первичных бухгалтерских документов предприятия, а также иной информации о деятельности предприятия, имеющейся у налоговых органов. При этом четкого определе-



ния места проведения проверки в НК РФ не оговорено. На практике же нередки споры о месте проведения проверки, когда предоставленные на предприятии условия не позволяют ее провести, а налогоплательщик упрямо настаивает на том, что должна быть осуществлена выездная налоговая проверка.

Вместе с тем для ряда налогов установлены укороченные налоговые периоды (месяц, квартал), например для НДС и акцизов. В пункте 5 ст. 55 НК РФ специально оговаривается, что в отношении имущественных налогов налоговый период в каждом календарном году определяется из времени фактического нахождения имущества в собственности налогоплательщика. И в данном случае мнение со ссылкой на ст. 87 НК РФ, что налоговой проверкой не может быть охвачен текущий год деятельности налогоплательщика, выглядит несостоятельным.

Таким образом, отсутствие точной правовой регламентации проверки текущего года деятельности плательщика свидетельствует о необходимости дальнейшей доработки ст. 87 НК РФ. Однозначного законодательного решения затронутого вопроса пока не существует, что оставляет простор для различных интерпретаций. В дальнейшем, вероятно, следует предусмотреть, чтобы контрольные проверки охватывали более чем три года деятельности налогоплательщика, предшествовавших году проведения проверки.

Запрещается проведение налоговым органом повторных налоговых проверок по одним и тем же налогам, подлежащим уплате или уплаченным налогоплательщиком за уже проверенный налоговый период, за исключением случаев, когда такая проверка проводится в связи с реорганизацией или ликвидацией организации, либо вышестоящим налоговым органом в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего проверку. Очевидно, что условия проведения налоговыми органами повторных документальных проверок носят ограничительный характер. Понятна озабоченность налогоплательщиков, которых досаждали повторными проверками по одним и тем же налогам за уже проверенный период. Тем не менее, запреты, подобные предусмотренным ст. 87 НК РФ, не являются подходящим средством для решения этой проблемы.

Здесь, налоговые органы должны как минимум иметь право на повторную проверку в тех случаях, когда впоследствии обнаруживаются противоправные действия плательщика.

В соответствии со ст. 89 НК РФ выездная налоговая проверка не может продолжаться более двух месяцев. Здесь нужно отметить, что широкомасштабные проверки некоторых категорий налогоплательщиков, особенно крупнейших из них, со сложной организационной структурой, невозможно провести за два-три месяца.

Наличие указанного временного ограничения означает, что у них никогда не удастся провести полноценную налоговую проверку. А такое положение только на руку недобросовестным налогоплательщикам. В НК РФ принятие мотивированного решения о приостановлении проверки не предусмотрено. В случае если проверка приостанавливается по инициативе налогоплательщика (например, болезнь главного бухгалтера), то и тогда она не может продолжаться более двух месяцев (при увеличении продолжительности проверки вышестоящим органом – более трех месяцев).

Во втором случае дело переходит в сферу уголовно-процессуальных отношений, а здесь, как известно, действует уже уголовная ответственность за дачу ложных показаний. Такая трансформация вполне возможна, и это надо знать тем, кто оказывается в положении свидетелей в налоговом процессе. Впрочем, подобная перспектива может иметь предупреждающее значение далеко не для всех случаев дачи свидетельских показаний в налоговом процессе. Поэтому размер санкции за рассматриваемое налоговое правонарушение, скорее всего, придется менять в сторону увеличения. Но целесообразно установить его не в категоричной форме, а в виде максимально возможного размера штрафа.

Налоговый кодекс РФ, вероятно, чрезмерно категорично решает вопрос об участии понятых, эксперта, специалиста, переводчика. Обеспечение понятых, особенно для участия в длительных контрольных действиях – это, по нынешним временам, не простая проблема. Ее решение в ряде случаев может неоправданно осложнять работу нало-

говых органов. Участие лиц, в отношении которых проводится налоговая проверка, в таких действиях, как осмотр и выемка, подписание ими протокола нередко делают ненужным участие понятых, тем более, когда применяется ксерокопирование, фото- и киносъемка, видеозапись. Видимо, можно было бы вопрос об участии понятых в осмотре и выемке оставить на усмотрение налогового инспектора, который принимал бы решение с учетом конкретной ситуации. Но существует закон, который надо исполнять.

Несколько «коварной» представляется часть вторая п. 4 ст. 100. На первый взгляд, она воспринимается как очевидное и естественное благо для сторон: налоговому инспектору можно не составлять акта, если не выявлено никакого нарушения, а налогоплательщику можно удовлетвориться благополучным исходом проверки. Но такой исход проверки – не только приятный, но и юридически значимый факт, а потому он должен быть документально зафиксирован. Документ, во-первых, удостоверяет законопослушное поведение налогоплательщика, что само по себе немаловажно в нынешнее время. Во-вторых, он должен удостоверить выполнение решения руководителя налогового органа о выездной проверке. В-третьих – удостоверить дату (период) проведения проверки, поскольку она может проводиться не чаще одного раза в год и не более двух месяцев по продолжительности. В-четвертых, акт выездной проверки должен отражать объем фактически выполненных проверочных действий (в т.ч. инвентаризации имущества, обследование складских помещений, выемку документов, экспертизы, получения показаний свидетелей и др.) и как бы подытоживать и “объединять” все иные документы, составленные в ходе выездной налоговой проверки. Все это необходимо в связи с возможными последующими перепроверками со стороны вышестоящего налогового органа или налоговой полиции, а также претензиями к налоговому органу со стороны налогоплательщика, если ему причинен вред неправомерными действиями в ходе проверки.

#### Список литературы

1. Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М.: ЭЛИТ, 2008. – 32 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая): Федер. закон от 16.07.98 г.: по состоянию на 1 сент. 2009 г. – М.: Проспект, 2009. – 704 с.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации (первая и вторая части): офиц. текст. – М.: ЭЛИТ, 2009. – 608 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая и вторая): офиц. текст. – М.: ЭЛИТ, 2008. – 540 с.
5. Об основах налоговой системы Российской Федерации: Закон РФ от 27.12.91 г.: ред. от 12.03.07 г. // СПС «КонсультантПлюс».
6. О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах: Федер. закон №182-ФЗ от 27.12.02 г.: ред. от 12.03.07 г. // СПС «КонсультантПлюс».
7. О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах: Федер. закон №110-ФЗ от 24 июля 2002 г. // СПС «КонсультантПлюс».
8. Об утверждении регламента организации работы с налогоплательщиками, плательщиками сборов, страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и налоговыми агентами: Приказ ФНС России от 09.09.2005 г. № САЭ-3-01/444 // СПС «Гарант».
9. *Абрамова, Э. В.* Уклонение от уплаты налогов / Э. В. Абрамова // *Налоги* (газета). – 2006. – №33. – С. 12 – 18.
10. *Бембетов, А. П.* Предупреждение налоговых преступление: дис. // А. П. Бембетов. – М., 2009. – С. 25.
11. *Демин, А. В.* Налоговое право России: учеб. пособ./ А. В. Демин. – М.: РУМЦ ЮО, 2009. – 381 с.
12. *Долгополов, О. И.* Применение и толкование налогового законодательства / О. И. Долгополов // *Налоговый Вестник* (газета) – 2007. – №8. – 139 с.
13. *Красницкий, В. А.* Повышение качества оперативной работы налоговых органов – основное направление совершенствования контрольной работы / В. А. Красницкий // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. – 2008. – №8.

14. Красницкий, В. А. Выездные налоговые проверки: показатели эффективности, организация и планирование / В. А. Красницкий // Налоговая политика и практика. – 2008. – №9(69).

15. Официальный сайт Управление федеральной налоговой службы по Республике Мордовия // [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.r13.nalog.ru>.

Статья поступила в редакцию 15.03.2011.

---

*БОРИСОВА Елена Александровна* – студент V курса Мордовского государственного университета им. Н.П.Огарева.

*ЕРМОШИНА Татьяна Владимировна* – кандидат экономических наук, доцент Мордовского государственного университета им. Н.П.Огарева.

УДК 342.72/.73

*И. Ф. Смаков, И. А. Владимиров***СОБЛЮДЕНИЕ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА В РОССИИ**

*Целью данной работы является рассуждение на тему соблюдение прав человека в современной России. В статье приводятся мнения авторов по данному вопросу со ссылкой на нормативные документы и цифровые данные.*

**Ключевые слова:** права человека, свобода СМИ, интернет, юридическая безграмотность, правосознание.

150 лет назад 3 марта 1861 года Александр II подписал манифест "О всемилостивейшем даровании крепостным людям прав состояния свободных сельских обывателей", тем самым отменив в России крепостное право. Таким образом, исторический опыт показывает, что развитие прав человека связано с конкретными изменениями в экономической, социальной, политической и культурной жизни общества. И сегодняшние события в Ливии ярчайший тому пример. Не секрет, что права человека соблюдаются не везде и не всегда и, следовательно, актуальность данной проблемы на сегодняшний день не ставится под сомнение, как в мировом масштабе, так и в масштабе страны.

Права и свободы человека в России закреплены в главе 2 Конституции России «Права и свободы человека и гражданина». Но соблюдаются ли они? Однозначно правильного ответа, я думаю, может дать не каждый гражданин России. Почему? Ответ прост. Население России юридически безграмотно и не знает своих прав и свобод. Немного странно, что в стране, где по данным Ассоциации юристов России примерно 1,5 тыс. ВУЗов имеют юридический факультет существует такая проблема [2]. Как говорит Р.Кийосаки: «Незнание правил игры, дорого обходится. Если ты знаешь что ты прав, ты не боишься отстаивать свои интересы».

Защита своих прав – должно стать нормой. Инструментом для реализации этой цели, кроме системы образования, могут стать средства массовой информации. Также есть интернет, где можно популяризировать права и свободы человека. Ведь проблема не в отсутствии законодательной базы для реализации прав, а в не знании или не понимании гражданами этих самых нормативных документов.

В последнее время в сети интернет появляются видеоролики, где молодые люди, используя закон и зная о своих правах, разъясняют произошедшую ситуацию с представителями правоохранительных органов. Интересен тот факт, что в основном те же самые инспектора ДПС сами же не знают правил дорожного движения, за которые останавливают водителей. И встретившись с таким напором юридической информации, инспектор просто отпускает его.

Политический строй современной России в западно-европейских и американских СМИ часто оценивается как авторитарный. Часто высказывается мнение, что вопросы проблематики прав человека в России зачастую используются политиками некоторых западных стран в целях оказания давления на российские власти и отстаивания собственных интересов. Острую критику вызвала отмена прямых выборов губернаторов в 2004 году. Многие общественно-политические силы обвиняли власти в том, что те использовали теракт в Беслане для наступления на демократические свободы. По данным организации «Репортеры без границ», в 2008 году Россия заняла 141-е место из 173 возможных в рейтинге свободы прессы [1].

Цифры, приведенные выше, заставляют задуматься. А как же Конституция Российской Федерации, где написано, что Россия есть демократическое правовое государство?! Конечно Российская Федерация – молодое государство и возможно должно пройти некоторое время для формирования общественного правосознания. Но хочется верить, что ситуация изменится уже в ближайшем будущем.

*Список литературы*

1. Права человека в России [Электронный ресурс] / Свободная энциклопедия «Википедия». – 2011. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Права\\_человека\\_в\\_России](http://ru.wikipedia.org/wiki/Права_человека_в_России). - 04.03.2011.
2. Общероссийская общественная организация «Ассоциация юристов России». – 2011. – Режим доступа: <http://www.alrf.ru/content/about>.

Статья поступила в редакцию 24.03.2011.

---

*СМАКОВ Ильнур Фидратович* – студент ФГОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет».

*ВЛАДИМИРОВ Игорь Александрович* – кандидат юридических наук, доцент ФГОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет».

УДК 336.025

К. К. Крейсон

## СЧЕТА, ОПЕРАЦИИ ПО КОТОРЫМ МОГУТ БЫТЬ ПРИОСТАНОВЛЕНЫ НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ

*В статье на основе анализа правоприменительной практики рассмотрены некоторые спорные аспекты, связанные со счетами, операции по которым могут быть приостановлены по основаниям, предусмотренным статьей 76 Налогового кодекса РФ.*

**Ключевые слова:** налоги, приостановление операций по счетам

Приостановление операций по счетам налогоплательщиков в банках, предусмотренное статьей 76 Налогового кодекса РФ [1], широко применяется налоговыми органами для обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов. Эта мера существенно ограничивает предпринимательскую деятельность, и поэтому важно понимать, когда действия налоговых органов выходят за пределы их полномочий.

Одной из проблем является проблема счетов, операции по которым могут быть приостановлены. Несмотря на наличие в НК РФ законодательного определения понятий «банк» и «счет», на практике возникают спорные ситуации, которые зачастую разрешаются по-разному различными судебными и налоговыми органами.

НК РФ включает в понятие «банк» коммерческие банки и другие кредитные организации, имеющие лицензию Центрального банка РФ. При этом ч. 1 ст. 11 НК РФ устанавливает, что понятия гражданского, семейного и других отраслей законодательства, используемые в Кодексе, применяются в значении, которое придается им этими отраслями, если иное не предусмотрено НК РФ. Следовательно, понятие банка в НК РФ шире понятия, используемого в банковском законодательстве, так как в него включаются небанковские кредитные организации.

Согласно ФЗ «О банках и банковской деятельности» [2] кредитная организация является юридическим лицом, которое для извлечения прибыли как основной цели деятельности на основании лицензии ЦБ РФ имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные данным законом. Закон устанавливает перечень банковских операций, которые вправе осуществлять банки. Для налоговых отношений решающее значение имеет такая банковская операция, как открытие и ведение банковского счета, так как НК РФ в понятие счета в ст. 11 включает расчетные и текущие счета в банках (в смысле налогового законодательства), открытые на основании договора банковского счета, на которые зачисляются и с которых могут расходоваться денежные средства организаций и индивидуальных предпринимателей, нотариусов, занимающихся частной практикой, адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты.

В отличие от банка, небанковская кредитная организация вправе осуществлять ограниченное число банковских операций, круг которых определяется ЦБ РФ в зависимости от вида кредитной организации. В настоящее время существует два вида небанковских кредитных организаций: расчетные небанковские кредитные организации (РНКО) и небанковские депозитно-кредитные организации (НДКО). В соответствии с инструкциями ЦБ [3] только РНКО вправе осуществлять открытие и ведение банковских счетов, причем счетов только юридических лиц, а также осуществление расчетов по поручению юридических лиц по их банковским счетам; кассовое обслуживание юридиче-

ских лиц. Для НДКО установлен прямой запрет для открытия и ведения банковских счетов. Следовательно, понятие «другая кредитная организация», содержащееся в статье 11 НК РФ, охватывает расчетные небанковские кредитные организации, которые в соответствии с выданной им лицензией вправе осуществлять открытие и ведение банковских счетов юридических лиц.

Одним из признаков счета в смысле налогового законодательства является открытие его на основании договора банковского счета. Но прямое указание Кодекса на это не исключает проблем на практике. Возникают ситуации, когда налоговые органы обращают взыскания и принимают решение о приостановлении операций по счетам, открытым в РНКО, например, на основании договоров о расчетно-клиринговом обслуживании. О возможности применения приостановления операций по указанным счетам не сложилось единого мнения. Например, в одном из дел описана следующая ситуация. Клиринговая компания (РНКО) открывала счета организациям при наличии неотмененных решений налоговой инспекции о приостановлении операций по счетам, а также закрывало счета, операции по которым были приостановлены, возвращая при этом решение о приостановлении налоговому органу. Клиринговая компания указывала на то, что счет 30214, в отношении которого было вынесено решение о приостановлении операций, не подпадает под понятие счета, используемое в ст. 11 НК РФ. В связи с этим налоговый орган вынес решение о привлечении компании к ответственности. Счет 30214 является пассивным счетом участников расчетов расчетных небанковских кредитных организаций и относится к группе счетов по другим операциям и служит исключительно для учета депонированных средств участниками расчетов в расчетной небанковской организации для расчетов по клирингу, а также для отражения результатов клиринга. Суд указал лишь на то, что указанный счет открывается не на основании договора банковского счета, а на основании договора о расчетно-клиринговом обслуживании, поэтому суд признал действия налогового органа неправомерными в части принятия решения о приостановлении операций по счету и привлечения клиринговой организации к ответственности [4].

В то же время существуют совершенно противоположные решения судов. В частности, в другом деле в том же округе речь также шла о счете 30214, открытом на основании договора о расчетно-клиринговом обслуживании в небанковской кредитной клиринговой организации. Заявителем являлся клиент данной организации, оспаривающий решение налогового о приостановлении операций по счету в связи с тем, что указанный счет не подпадает под понятие счета ст. 11 НК РФ. В данном деле суд уже не стал просто ссылаться на то, что счет открыт не на основании договора банковского счета, а анализировал все признаки, указанные в понятии счета в НК РФ и операции, которые фактически осуществлялись по счету, открытому заявителем. В понятии счета вычленил можно три признака:

- наличие договора, на основании которого открыт счет;
- возможность зачисления на счет денежных средств;
- возможность расходования денежных средств со счета.

Из материалов дела следовало, что заявитель был вправе поручить клиринговой организации выполнить платежи в пользу третьих лиц и проводить взаиморасчеты с любыми клиентами системы. Из представленных документов усматривалось, что по счету проводилось как зачисление денежных средств, так и списание их в счет оплаты товаров (работ, услуг), по уплате налогов, заработной платы. Суд пришел к выводу, что фактически был заключен договор банковского счета, а значит, решение налогового органа о приостановлении операций по счету было правомерным [5].

Такая противоречивость судебной практики говорит о необходимости законодательного уточнения понятия счета в смысле налогового законодательства, более детального регулирования применения тех или мер, применяемых налоговыми органами. Очевидно, что во втором примере суд пытался защитить публичный интерес, широко тол-

кую понятие счета, чтобы у налогоплательщиков не было возможности уйти от негативных последствий неисполнения ими налоговых обязанностей. Следуя позиции Конституционного Суда РФ [6], стоит подчеркнуть, что единообразное толкование закона правоприменителями – это одна из составляющих принципа определенности закона, который в свою очередь является гарантией реализации равенства всех перед законом и судом.

В начале 2011 года был принят ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности», который вступает в силу с 1 января 2012 года [7]. Этот закон направлен на системное правовое регулирование клиринговой деятельности, регулирует правила ее осуществления, определяет статус участников клиринга, а также, что немаловажно для темы настоящей работы, дает понятие клирингового счета и раскрывает его правовой режим.

Клиринговым счетом является или отдельный банковский счет, или отдельный счет депо, или товарный счет, на котором учитываются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество. Денежные средства участника клиринга и его клиентов должны учитываться во внутреннем учете клиринговой организации отдельно. Клиринговая организация не вправе перечислять на клиринговый счет собственное имущество. Исходя из этого, статья 18 Закона прямо устанавливает, что по долгам клиринговой организации не могут быть приостановлены операции по клиринговому счету; приостановление операций по клиринговому счету по основаниям, предусмотренным законодательством РФ о налогах и сборах, не допускается. Это положение соответствует тому, что налоговая обязанность должна быть исполнена за счет имущества самого налогоплательщика, и недопустимо обращать взыскание на имущество третьих лиц по долгам налогоплательщика. Указанная статья вводит определенные условия для приостановления операций по клиринговому счету участника клиринга. Приостановление операций не допускается в отношении имущества, которое необходимо для исполнения или прекращения обязательств, допущенных к клирингу, на день когда клиринговая организация получила в установленном частью 3 статьи 18 Закона порядке копию документа, являющегося основанием для приостановления операций. Такое приостановление операций может быть осуществлено в отношении имущества должника, оставшегося после исполнения или прекращения обязательств участника клиринга по итогам клиринга, в день, когда клиринговая организация получила документы.

Так как приостановление операций по счетам в банке предполагает прекращение всех расходных операций, то решающее значение для применения данного способа обеспечения исполнения налоговой обязанности имеет возможность осуществления расходных операций. Задача приостановления операций по счетам – не допустить направление денежных средств на цели, не связанные с уплатой налоговых платежей, когда имеется задолженность перед бюджетом. Поэтому вполне обоснованной является норма п. 2 ст. 76 НК РФ, допускающая приостановление операций по валютным счетам. В этом случае банк прекращает расходные операции по этому счету в пределах суммы в иностранной валюте, эквивалентной сумме в рублях, указанной в решении о приостановлении операций по счетам в банке.

К видам счетов, не подпадающим под понятие счета, данное ст. 11 НК РФ, относятся счета, предназначенные для операций со средствами, принадлежащими третьим лицам и используемыми по целевому назначению. На это в одном из своих писем указало Министерство финансов РФ. В этом письме речь шла о счетах, которые ФГУП «Почта России» использует по целевому назначению, средства на них не принадлежат данной организации, а значит, ее средства с этих счетов не расходуются [8].

Говоря о счетах, имеющих целевое назначение и средства на которых принадлежат третьим лицам, следует упомянуть о платежных агентах. В июне 2009 года был принят федеральный закон [9], который регулирует деятельность платежных агентов по приему различного рода платежей физических лиц. На основании данного закона платежный агент при приеме платежей обязан использовать отдельный банковский счет (счета) для



осуществления расчетов. В связи с этим возникает вопрос о возможности вынесения в отношении платежного агента решения о приостановлении операций по таким счетам. Так как закон принят недавно, судебной практики по этому вопросу еще не сложилось. Министерство финансов РФ давало разъяснение, согласно которому специальный банковский счет № 40821, открываемый платежному агенту для осуществления расчетов по платежам физических лиц относится к счетам, о которых идет речь в п. 2 ст. 11 НК РФ. Минфин РФ указал лишь на то, что при принятии налоговым органом решений о взыскании налога и применении обеспечительной меры в виде приостановления операций по счетам в банках в отношении банковского платежного агента (платежного агента) следует учитывать, что на специальном банковском счете № 40821 аккумулируются не только денежные средства этого агента, но и денежные средства иных лиц [10]. Как уже указывалось выше, Закон о клиринге, в отличие от Закона о платежных агентах, прямо устанавливает, что по долгам клиринговой организации не могут быть приостановлены операции по клиринговому счету.

Таким образом, очевидно, что определение счета, данное в ст. 11 НК РФ, каким бы исчерпывающим оно ни казалось, не помогает избежать спорных ситуаций на практике. С одной стороны, имеется законодательно понятие, которое следует толковать буквально. С другой, надо помнить о необходимости обеспечения публичного интереса, интересов казны, как следствие, и интересов всего общества в целом. Гражданско-правовые, экономические отношения развиваются, налоговое законодательство должно учитывать эти изменения и своевременно совершенствоваться. В связи с этим представляется целесообразным законодательное уточнение понятия счета, используемого в налоговых отношениях. Это поможет избежать нарушения прав граждан и юридических лиц в отношениях с налоговыми органами, принятия противоречивых решений различными налоговыми и судебными органами, а также обеспечить баланс публичных и частных интересов.

#### *Список литературы*

1. Налоговый кодекс РФ (в ред. от 28 декабря 2010 года) // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.
2. Федеральный закон от 2 декабря 1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 6. – Ст. 492.
3. Инструкция Центрального банка РФ от 26 апреля 2006 года № 129-И «О банковских операциях и других сделках РНКО, обязательных нормативах РНКО и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением» // Вестник Банка России. – 2006. – № 32. Положение Центрального банка РФ от 21 сентября 2001 года № 153-П «Об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции» // Вестник Банка России. – 2001. – № 60.
4. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 1 октября 2007 года № А05-3490/2007.
5. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 17 октября 2008 года № А42-723/2008.
6. Постановление Конституционного Суда РФ от 15 июля 1999 года № 11-П "По делу о проверке конституционности отдельных положений Закона РСФСР "О Государственной налоговой службе РСФСР" и Законов Российской Федерации "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" и "О федеральных органах налоговой полиции" // Вестник Конституционного Суда РФ. – 1999. – № 5.
7. Федеральный закон от 7 февраля 2011 года № 7-ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности» // Российская газета. 11.02.2011. – № 29.
8. Письмо Министерства финансов РФ от 27 апреля 2007 года № 03-02-07/1-208 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
9. Федеральный закон от 3 июня 2009 года № 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 23. – Ст. 2758.

10. Следует обратить внимание, что с принятием Федерального закона «О национальной платежной системе» (законопроект принят в первом чтении 10 декабря 2010 года) данный федеральный закон утратит силу. Регулирование деятельности платежных агентов будет осуществляться новым федеральным законом.

11. Письмо Министерства финансов РФ от 5 мая 2010 года № 03-02-07/1-215 // Справочно-правовая система «Гарант».

Статья поступила в редакцию 19.03.2011.

---

*КРЕЙСОН Кристина Константиновна* – студент IV курса юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета.

УДК 339.138

Д. Р. Султанов

## АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ

*Выявление и понимание факторов, влияющих на принятие решений о покупке, является важным для любой компании производящей или продающей товары и услуги. Решению данного вопроса посвящены многочисленные статьи и книги, однако до сих пор не существует единого перечня основных факторов. В статье анализируются проведенные исследования, на основе которых предлагается семь основных факторов, влияющих на принятие решений о покупке.*

**Ключевые слова:** *покупательское поведение, решение о покупке, маркетинг, продажи, моделирование продаж.*

Выявление и понимание факторов, влияющих на принятие решения о покупке и определяющих их является необходимым для развития компании и ее продуктов, а также, что не маловажно, являются базой для создания эффективные модели продаж. Некоторые компании, особенно на рынке «b-to-b» считают,

что достаточно создать «идеальный» товар, и он продаст сам себя. К сожалению это часто оказывается не так. В связи с эти на другие факторы, обращается мало внимания: в основном правила анализа этих факторов являются общими и основаны больше на интуиции.

В мировой литературе приведены многочисленные данные, о проведенных исследованиях в области определения факторов, влияющих на продажи на рынке b-to-b, однако они являются или очень узкими, применимыми только к одному товару на определенном рынке, или настолько общими, что от них нет никакой практической пользы.

Одним из первых исследования, посвященные выявлению и анализу факторов принятия решений о покупке на рынке b-to-b, были проведены Робинсоном, Уиндом и Фэрисом. В 1967 году они опубликовали свою модель принятия решений – так называемую «покупательскую таблицу», в которой весь процесс покупки представлял собой таблицу, где по горизонтали расположены виды покупок (новая покупка, видоизмененная покупка, повторная покупка), а по вертикали фазы покупки (8 фаз: от осознания нужды – до обратной связи и оценки покупки). В зависимости от вида покупки были определены фазы, которые играют ключевую роль в процессе покупки, на которые должны обратить внимания продающие компании.[1]

Другие исследования, проведенные Бонома в 1977 году, обосновывали процесс принятия решений о покупке с точки зрения рационального анализа переменных покупки, таких как цена, качество, количество, сервис, поставка. Последующие исследования кроме рациональных факторов предлагали учитывать в модели психологические, социальные и организационные факторы (Уэбстер, Уинд, 1972г.; Шец, 1973г.; Путо, 1989г.), а также ввели такое понятие, как «Центр принятия решений», в котором решения о покупке принимаются несколькими специалистами, при этом члены этого центра играют определенные роли: пользователь, лицо, влияющее на принятие решений, лицо принимающий решение, покупатель, контролер. Однако включение этих факторов сделало модель громоздкой и трудной для практического использования.

В последние десятилетия исследования в этой области стали акцентироваться больше не на моделях самого процесса продажи-покупки, а на моделях взаимоотношений продавца и покупателя (Тэнер, Рейнартс, Кумар, и др.). Отсюда появились новые

факторы, такие как понятия как «Управление взаимоотношениями с потребителями». Основываясь на этих исследованиях, было предложено ввести факторы взаимоотношений: доверие, приверженность, удовлетворение, в модель принятия решения о покупке, экономический смысл которых сводится к минимизации неопределенности.

Кроме перечисленных моделей также существуют модели «награда-оценка» Андерсона и Камеры, «участие-влияние» Маккуистона и Диксона, модели, основанный на теории ожиданий, Куолса и Путо, ролевые теории Джонстона и Бономы, теории организационного покупательского выбора Тенэра и теории доктрины продаж Вотрубды.

Проанализировав вышеназванные теории, мы решили вывести список ключевых факторов принятия решений о покупке, который можно было бы применять в практике для любой компании и ситуации на рынке b-to-b. Для этого, из анализа литературы мы выписали все встречающиеся факторы, влияющие на принятие решений о покупке.

**Факторы, влияющие на решение о покупке:**

*Риск клиента  
Ценность/цена  
Опыт взаимоотношений с продавцом  
Существование альтернатив(конкуренция)  
Качество продукта  
Время доставки  
Предоставляемый сервис  
Влияние продавца на принятие решения  
Индивидуальные психологические факторы  
Степень необходимости товара  
Репутация продавца, его имидж  
Наличие необходимого количества товара  
Гибкость/удобства условий продавца  
Надежность продавца  
Соответствие продукта решаемой проблеме  
Техническая квалификация продавца  
Искусство торговать  
Срочность для покупателя  
Новизна  
Сложность  
Срок оплаты  
Расположение продавца*

Далее полученный список мы сократили, убрав не значимые факторы, и объединив коррелирующие. В итоге мы получили 4 основных фактора, которые определяют решение о покупке товара:

**Основные факторы, определяющие решение о покупке:**

*Фактор риска  
Фактор ценность/цена  
Фактор срочности  
Фактор конкуренции*

Когда продавец встречается с проблемой определения перспективности сделки, он может оценить вероятность покупки клиентом продукции или услуги следующим образом: если все четыре фактора воспринимаются покупателем положительно, то покупка состоится. В случае, когда часть факторов воспринимается отрицательно, а часть положительно, то будущее решение о покупке определяется, как сумма весов каждого фактора. Если полученная сумма, называемая суммарным фактором SF, больше 0, то покупка состоится.

$$\sum_{i=1}^4 V_i = SF > 0$$

При этом веса могут определяться методом экспертных оценок – при новой покупке; статистическими методами, при повторных и модифицированных покупках.

В данной работе была сделана попытка, проанализировав детерминанты описанные в литературе, создать не большой, но в то же время, охватывающий все ключевые факторы, влияющие на принятие решений о покупке перечень детерминант. И, в дальнейшем, на основе него разрабатывать модели (математические) принятия решения о покупке.

#### *Список литературы*

1. *Фредерик, Уэбстер (мл.)*. Основы промышленного маркетинга. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2005.- 416с.
2. *Ковалев, А.И.* Промышленный маркетинг. В 2-х частях. – М.:2002. – 304с.
3. Ресурсы Internet.

Статья поступила в редакцию 10.03.2011.

---

*СУЛТАНОВ Динар Ризифович* – магистрант Уфимского государственного авиационного технического университета.

УДК 336.71

М. А. Кривкина

## ИСЛАМСКАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: СУЩНОСТЬ И РАЗВИТИЕ В РОССИИ

*Исламский банкинг получил достаточно широкое развитие в мире, по большей части благодаря совершенно уникальной системе ведения банковских дел без кредитования со ссудным процентом. Во многих странах мира используются элементы данной системы, вероятность появления же таких банков в России пока еще сравнительно мала.*

**Ключевые слова:** *исламский банкинг, инвестиционная основа финансового бизнеса, перспективы исламской системы кредитования в России*

На сегодняшний день в ситуации глобального экономического кризиса внимание многих инвесторов оказалось направлено на такой нетипичный способ ведения банковских дел, как исламский банкинг.

Основное отличие этой системы от традиционных финансовых инструментов – то, что банки строго придерживаются исламских норм, регламентированных Кораном, которые запрещают кредитование со ссудным процентом или ростовщичество. Исламский банк вместо кредитной основы финансового бизнеса использует инвестиционную.

Открываются специальные счета, на которых собираются деньги вкладчиков, а затем эти средства переводятся на какой-либо проект и приносят прибыль предпринимателю, которой он, в свою очередь, делится с банком, только в том случае, если они создают реальную добавленную стоимость.

Стоит отметить, что банк не имеет права вкладывать деньги в запрещенные шариатом виды деятельности такие, как производство и продажа алкоголя, организация игорных домов и прочее. Также запрещено получать проценты на прибыль в чистом виде.

В исламском банкинге существуют своеобразные, присущие только ему одному, понятия. Одно из них – мушарака. Так называется совместное осуществление какого-либо проекта банком и предпринимателем, вложившим в него деньги. Второе – мудараба, то есть договор, по которому клиент позволяет банку вкладывать свои деньги в определенный проект. Третьим из основных понятий является мурабаха или финансирование коммерческих операций. Чаще всего это приобретение банком товара с целью перепродажи, когда он берет на себя ответственность за организацию продаж, хранения и транспортировки, а полученная наценка при продаже и является доходом банка.

Помимо этого существуют так называемые сукуки – беспроцентные облигации, которые выпускаются под материальный актив. При этом доходность таких облигаций напрямую зависит от прибыли по конкретному активу.

Хотя рынок исламского финансирования и существует лишь с конца шестидесятых годов прошлого века, он является одним из наиболее перспективных. На сегодняшний день в мире существуют более трехсот исламских банков. Многие зарубежные кредитные учреждения предлагают исламские банковские продукты, этих банках существуют специальные «окна» для мусульман. Объясняется появление таких банков в европейских странах тем, что там с каждым годом увеличивается доля населения привер-

женцев Корана. И, как показывает международная практика, в продуктах исламского банкинга нуждаются в первую очередь представители малого и среднего бизнеса.

В России, как объясняют аналитики, законодательство не предполагает реализацию такой модели банкинга. Действия исламских банков с точки зрения российского законодательства не могут считаться банковскими. Согласно ГК РФ «банк не вправе определять и контролировать направление использования денежных средств клиента», а исламский банкинг подразумевает именно такие условия контроля банком средств клиента. А также: «по договору банковского вклада одна сторона, принявшая поступившую от другой стороны или поступившую для нее денежную сумму, обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором».

Единственный российский банк, который позиционировал себя исламским – «Бадр-Форте Банк» на сегодняшний день уже признан несуществующим, а его лицензия была отозвана.

Известно, что крупные российские банки, такие как ВТБ 24, Сбербанк и прочие рассматривают идею о включении элементов исламского банка в свою работу, но пока в России еще недостаточная законодательная база для осуществления такой кредитной политики.

Но помимо этого существует еще одно важное обстоятельство – банкам исламской системы не выгодно работать в регионах с малой концентрацией мусульманского населения, они будут представлены лишь в тех регионах, где традиционно исповедуется ислам. Ее дальнейшее распространение зависит от того, насколько успешен будет этот вид деятельности. Опять же, примером могут быть банки Англии, Германии и Франции, активно использующие инструменты исламской банковской модели.

Важно отметить, что ни один исламский банк не обанкротился в ходе мирового финансового кризиса. Наоборот, расширяются сферы их деятельности: услуги предлагаются самым широким потребительским слоям – от самых богатых до тех, кто находится практически за чертой бедности; от крупных ТНК до малых и средних предприятий.

Вполне возможно, что появление таких банков в России положительно скажется на экономике страны, но для их работы потребуются серьезные законодательные поправки.

#### *Список литературы*

1. Материалы он-лайн-конференции «Исламская финансовая альтернатива» от 23.06.2010.
2. Магомедова, А. Банкинг (Исламские банки в современном мире) / А. Магомедова // Ас-Салам газ. – 2010. – 23 июня.
3. Абдуллин, А. Исламский банкинг включает в себя множество интересных инструментов и продуктов / А. Абдуллин // Ислам и мусульмане в России и мире — (<http://www.islamnews.ru/news-27509.html>).

Статья поступила в редакцию 24.03.2011.

---

*КРИВКИНА Мария Алексеевна* – студент экономического факультета Воронежского государственного университета (ВГУ).

УДК 330

М. А. Кривкина

## ПРОБЛЕМА «УТЕЧКИ УМОВ» В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

*«Утечка умов» - одна из самых серьезных проблем, которые стоят на пути становления России как развитой страны, тормозящая ее социально-экономическому развитию. Хотя потери от этой проблемы огромны, существуют пути ее решения, предложенные различными аналитиками.*

**Ключевые слова:** «утечка умов», схема миграции ученых, международное сотрудничество, экономические потери, «Сколково».

Переходя на рыночные отношения, Россия столкнулась с серьезными проблемами. Одна из них такова, что без ее решения практически невозможно экономическое развитие страны, не говоря уже о включении ее в число развитых стран мира. Это проблема утечки высококвалифицированных кадров за границу, более известная как «утечка умов».

Эмиграция ученых – многогранная проблема, которая включает в себя довольно много аспектов: мотивацию, направление миграции, масштабы.

«Утечка умов» из российской науки, стала активно изучаться сразу после распада СССР. Причиной стало не только то, что ученые стали стремительно покидать науку, но и излишне политизированное отношение к этому вопросу, поскольку это сказывалось на безопасности государства и его роли на мировой арене.

Можно сказать, что сформировалась достаточно устойчивая схема отъезда молодежи на работу за рубеж: получение высшего образования, учеба в аспирантуре и защита диссертации в России, а затем – немедленный отъезд за рубеж. Основные причины этого: быстрее, проще, дешевле.

Хотя количество выезжающих изменялось за последние годы, основные мотивы эмиграции остаются прежними: низкая оплата труда, отсутствие необходимых условий для работы, невостребованность научных результатов и низкий престиж науки в обществе, порожденный отсутствием перспектив. Также важным фактором является общеэкономическая и политическая нестабильность в обществе. Однако мотивация значительно различается в зависимости от того, уезжают ли ученые сразу на постоянное место жительства или сначала планируют отъезд по долгосрочному контракту. К главным мотивам отъезда можно отнести отсутствие необходимого оборудования, которое влечет за собой потери в скорости реализации научных проектов, а также невозможность постановки действительно интересных и актуальных задач. Все это означало отставание от западных коллег, оторванность российской науки от мировой.

Стоит отметить, что, хотя сегодня очень многое было сделано для поддержки и развития отечественной науки, очень многие ученые так и не стремятся вернуться на родину. Наиболее часто упоминавшиеся причины можно кратко сформулировать так: привлекательны спокойствие и комфорт, удобство жизни за рубежом. В России сегодня можно найти современные лаборатории, где есть и оборудование, и постоянное финансирование, преимущественно благодаря международному сотрудничеству и грантам, и где, соответственно, можно заниматься наукой. Однако ощущения общей стабильности жизни в России пока нет.



Потери от «утечки умов» для России практически невосполнимы. По недавним подсчетам американских социологов высококвалифицированными работниками создается дополнительная прибавочная стоимость: одним работником – до 400-450 тыс. долл. в год. Когда речь идет о специалистах с четко выраженной научно-технической специализацией, этот показатель увеличивается почти вдвое - около 800 тыс. долл. Если подсчеты верны, то Россия потенциально теряет от интеллектуальной эмиграции около 20 млрд долл. в год, к которым следует добавить затраты на подготовку высококлассных научных кадров при том, что в среднем за год уезжают от 120 до 250 тыс. человек, - и тогда оценки ежегодных экономических потерь России от "утечки умов" вряд ли покажутся завышенными.

На сегодня, согласно одному из предположений, утечка умов из России практически прекратилась: можно говорить о миграции рабочей силы, научном и научно-техническом обмене, но никак не о массовом переезде отечественных ученых за рубеж. Сторонники этого мнения ссылаются на то, что сегодня основа национальных кадров – не только вузы Москвы и Санкт-Петербурга, а еще и региональные вузы, занимающиеся подготовкой кадрового резерва страны. А отток специалистов из регионов на порядок меньше, так как региональным вузам гораздо сложнее заниматься международной деятельностью. Вместе с тем, научная миграция в последние годы стала все больше приобретать форму экономического сотрудничества: число стран, в которые российские ученые традиционно выезжали в рамках программ научного обмена или трудовой миграции пополнилось такими, как Китай, Бразилия, Япония, Южная Корея и Индия.

Между тем, существует и другая точка зрения, согласно которой отъезд российских ученых за рубеж не только не уменьшается, но существенно возрос за последние годы. Анализ показал, что более половины публикаций российской научной диаспоры идут из США, куда в основном уезжают только молодые исследователи и студенты, а в страны Юго-Восточной Азии они отправляются, поскольку там предлагают очень хорошие условия работы.

Путем исследования, проведенных среди представителей ученых, уехавших за рубеж, были выделены некоторые пути решения проблемы возвращения кадров и использование потенциала современных ученых.

Для начала следует разделить всех ученых на три группы, для каждой из которых необходимо выбрать свою стратегию выстраивания отношений:

- 1) не заинтересованные в развитии контактов с Россией;
- 2) готовые активно взаимодействовать и рассмотреть предложения о возвращении;
- 3) не желающие возвращаться, но согласные на сотрудничество.

Необходимо провести серьезные изменения в системе университетов и институтов России, чтобы углублять взаимодействие университетской и академической науки и определить место РАН в системе управления научными институтами. Вместе с тем нужно расширить систему конкурсного финансирования с одновременным повышением качества экспертизы. России необходимо активнее участвовать во всех формах международного научного сотрудничества.

Имеет смысл очертить целевую аудиторию в российской научной диаспоре, на которую имеет смысл сосредоточить усилия по выстраиванию взаимодействия и возвращения. Это относительно молодые ученые, уехавшие в течение последних 10-15 лет; ученые, поддерживающие научные и культурные связи с Россией; ученые, испытывающие дискомфорт и неудовлетворенность от жизни за рубежом. Если удастся успешно работать с этими категориями, следующим этапом должны стать представители науки, имеющие высокий научный рейтинг.

Возвращение научно-технологической диаспоры в российское научное сообщество должно стать не эффективной разовой акцией, а долгосрочной программой. Обеспечить такой программе долгосрочный характер и убедить наших соотечественников за рубеж

жом в серьезности намерений России может только патронат этой программы со стороны высших руководителей государства

В ежегодном послании Президента России Федеральному собранию от 12 ноября 2009 впервые было заявлено: «... надо завершить разработку предложений по созданию в России мощного центра исследований и разработок, который был бы сфокусирован на поддержку всех приоритетных направлений, именно всех направлений. Речь идёт о создании современного технологического центра, если хотите, по примеру Силиконовой долины и других подобных зарубежных центров».

Государственные органы приняли непосредственное участие в создании и развитии научно-исследовательского центра "Сколково", обозначив тем самым свою заинтересованность в развитии науки, которая сможет поднять Россию на более высокую ступень на мировой арене.

«Сколково» создаст рабочие места для большинства тех ученых, которые сейчас вынуждены работать за границей в виду отсутствия в России необходимых условий. Этот проект направлен на возвращение российской науки из-за рубежа.

Хотя мнения научного общества по вопросу «утечки умов» достаточно противоречивы и окончательно не определены, руководству страны следует развивать научные центры в России, так как это определенно благоприятно скажется на состоянии научной диаспоры в нашей стране. Более того, наличие крупных научных центров, как, например, «Сколково», может создать условия для возвращения эмигрировавших ученых, что окажет положительный эффект на социально-экономическое состояние государства, позволит выйти на новый этап развития и укрепить положение России в международных отношениях.

Статья поступила в редакцию 27.03.2011.

---

*КРИВКИНА Мария Алексеевна* – студент экономического факультета Воронежского государственного университета (ВГУ).

УДК 330.15

А. А. Ларченкова

## МИРОВОЙ РЫНОК ПЛАТИНЫ

*Данная статья освещает современную ситуацию, сложившуюся на рынке платины. Ежегодно спрос на этот драгоценный металл неуклонно увеличивается, что обусловлено, конечно, не только его использованием в изготовлении ювелирных изделий. Платина применяется в самых последних инновационных разработках, что делает платину одним из ценнейших видов сырья.*

**Ключевые слова:** предложение платины, драгоценный металл, аффинированный металл, автокатализаторы, ювелирное производство.

В 2010г. спрос на платину достиг 208,4т., прирост за год составил 5т. Вновь динамично росли закупки сектора автомобильных катализаторов, также увеличилось использование металла в стекольной промышленности и электротехнике. В то же время спрос на платину в ювелирной промышленности сокращался третий год подряд в результате роста цен. Предложение платины росло теми же темпами, что и спрос, в связи с чем на рынке сохранялся дефицит предложения.

Напротив, закупки платины в ювелирных целях сократились на 6,2т. до 61т. – самого низкого уровня за последние 10 лет. Дальнейшее резкое сокращение закупок металла китайскими ювелирами стало основной причиной падения, однако спрос в Северной Америке и Японии также сократился. Во всех регионах отрицательное воздействие на закупки платины оказал рост цен на металл. Из-за высоких издержек по поддержанию складских запасов платиновых ювелирных изделий оптовики и розница снижали объемы запасов и увеличили переработку старых ювелирных изделий.

Промышленный спрос на платину в прошлом году увеличился на 9% до рекордного уровня в 52т. В области электротехники наблюдался дальнейший рост использования платины в жестких дисках, одновременно до рекордного уровня увеличилось потребление платины в стекольной промышленности в связи с ростом производственных мощностей по выпуску ЖК стекла в Азии. Потребление платины в производстве химических катализаторов и нефтепереработке также возросло.

В первой половине 2010г. цена на платину была относительно стабильной и котиновалась в основном в пределах 860 – 880 долл. Напротив, во второй половине года отмечалось увеличение волатильности рынка и динамичный рост цен в связи с крупными инвестициями фондов, что привело к росту цены на платину в декабре до 1012 долл. – самого высокого показателя за почти 25 лет.

В определенной степени платина повторила тенденции рынка золота и многих цветных металлов, т.к. приток средств инвестиционных фондов на рынки сырьевых товаров в целом активизировался. На пике в декабре суммарный объем нетто- спекулятивных позиций по платине на биржах Наймекс и Током превысил 1млн. тр. унций (31т.), что на 6,2т. больше, чем 6 месяцев назад.

*Предложение.* В 2010г. поставки платины из Южной Африки составили 158,9т., прирост по сравнению с предыдущим годом на 3,1т. Выпуск аффинированного металла на Англо Платинум оставался на неизменном уровне чуть выше 76т., что было ниже производственных планов компании в 81-84г. Основной причиной создавшегося положения явился взрыв печи фирмы в Полокване в сентябре, в результате чего 3,7т. плати-

ны было аккумулировано в виде переработанных запасов концентрата. Выпуск аффинированной платины на основной арендуемой площадке фирмы Импала в Западном Бушвелде в прошлом году вырос на 6% до почти 36т. благодаря росту объемов переработки и повышению степени извлечения на обогатительной установке. В то же время разрабатываемая шахта Марула в Восточном Бушвелде выдала только 0,96т. платины в виде концентрата, т.к. там начался переход от механизированных к традиционным методам добычи.

Производство платины на фирме Нортхэм увеличилось на 7т. – рост на 18% по сравнению с предыдущим годом, когда шахта потеряла шестинедельный объем производства в связи с пожаром. Также увеличению степени извлечения способствовало внедрение новой технологии на обогатительной фабрике компании на месторождении UG2.

Продажи платины из России увеличились в 2010г. на 5% до 27,7т. Компания Норильский Никель впервые получила разрешение на публикацию информации о своем производстве МПГ – компания выпустила в течение года 23,4т. платины, при этом во втором полугодии объемы производства возросли в связи с уменьшением количества МПГ в незавершенном производстве. Добыча на россыпных месторождениях на Дальнем Востоке России сохранялась на относительно стабильном уровне, при этом не было отмечено продаж ни Министерством Финансов, ни Центральным Банком.

*Спрос.* В 2010г. спрос на платину для автокатализаторов увеличился на 9% до 119т. В основном рост спроса был обеспечен сектором легковых дизельных автомобилей в Европе, при этом закупки автопроизводителями в этом регионе увеличились на 8,7т. и достигли 61т.

Использование платиновых катализаторов в Японии в 2010г. также увеличилось, однако в результате ежегодных колебаний объемов складских запасов металла у автопроизводителей закупки сократились на 3% до 18,5т. Рост использования платины отчасти обусловлен увеличением производства легковых автомобилей и некоторым ростом средних вложений металла, при этом все большее число легковых автомобилей соответствует жестким стандартам Японии для автомобилей со сверхнизкими выхлопами. Использованию платины также способствовали нормы выхлопов, требующие установки катализаторов на большинстве новых тяжелых дизельных грузовиков.

Спрос на платину в секторе автокатализаторов Китая резко увеличился с 2,3т. в 2009г. до 3,4т. в 2010г. в результате роста производства легковых автомобилей (на 14%) и продолжающегося ужесточения норм выхлопов. Спрос на платину для автокатализаторов в других странах мира также увеличился – на 5% до 10,4т., чему способствовал рост производства легковых автомобилей в большинстве стран Азии и Южной Америки. В то же время наблюдалось заметное ускорение перехода от автокатализаторов на основе платины на палладиевые рядом автопроизводителей.

В розничном секторе китайского рынка наблюдалась тенденция к снижению продаж платиновых ювелирных изделий в небольших городах. Это частично объяснялось высокими ценами, однако явилось также следствием уменьшения ассортимента платиновых украшений, представленных на витринах, и большим выбором изделий из белого золота и палладия. Кроме того, 2010г. считался неудачным годом для заключения брака, в связи с чем продажа обручальных ювелирных изделий в Китае в целом сократилась по сравнению с предыдущим годом.

В 2010г. закупки платины японскими производителями ювелирной продукции также значительно сократились – на 1,6т. до 15,9т. Рост цены на платину привел к увеличению объемов рециклируемого металла производителями и оптовиками по мере сокращения ими складских запасов. В результате также увеличились объемы старых ювелирных изделий, проданных потребителями обратно в торговую сеть. В то же время сократились объемы продаж обручальных колец в связи со снижением количества браков, при этом возросла доля белого золота на рынке в связи с более низкой ценой этой

продукции. В отличие от ситуации в ювелирном секторе закупки платины для промышленного применения в 2010г. возросли до нового рекордного уровня в 52т. – прирост на 4,3т. по сравнению с предыдущим годом. В 2010г. закупки платины стекольной промышленностью резко увеличились до 11т., годовой прирост составил 22%. Такой прирост был обусловлен значительными инвестициями в новые производственные мощности по выпуску стекла для жидкокристаллических дисплеев (ЖКД) и других дисплеев плоских экранов в Азии.

Высокий уровень продаж компьютеров и других электронных потребительских товаров также оказал позитивный эффект на потребление платины в электронном секторе, что привело к повышению спроса на жесткие диски. В сочетании с высоким уровнем спроса на платину для термопар и дальнейшим развитием топливных ячеек для переносных установок это привело к росту спроса на платину в электротехнике на 20% до 11,2т.

Потребление платины в химической промышленности в 2010г. возросло на 3% до 10,4т. Спрос на платиновые катализаторы для производства силиконов увеличился в связи с вводом в действие новых производственных мощностей в Азии. В то же время это было частично нивелировано некоторым снижением потребления металла для других типов химических катализаторов и сокращением вложений платины в сетках для азотной промышленности. Закупки платины для нефтепереработки несколько возросли – до 4,8т. – в связи со строительством новых мощностей по реформингу и изомеризации. Общий спрос на платину для других областей применения в 2010г. был стабильным на уровне 14,6т.

*Прогноз.* В 2011г. прогнозируется рост как предложения, так и спроса на платину более высокими темпами по сравнению с предыдущим годом. Соответственно мы ожидаем, что на рынке сохранится некоторый дефицит предложения. В то же время существуют значительные элементы непредсказуемости в отношении как спроса, так и предложения.

Что касается предложения, рост производства в 2011г. будет зависеть от того, смогут ли южноафриканские производители МПГ нарастить добывающие мощности в соответствии с планом. Также ожидается рост производства на ряде шахт и поступление первого металла от проектов Ту Риверс и Эверест Саут. Англо Платинум должна получить дополнительный металл, который будет высвобожден из запасов незавершенного производства, образовавшихся в результате взрыва в сентябре прошлого года на плавильной печи в Полокване.

Прогнозируется, что в текущем году спрос на платину в Северной Америке увеличится несмотря на продолжающееся значительное замещение платины палладием в каталитических системах бензиновых двигателей. Рост спроса на платину будет происходить со стороны сектора большегрузных дизельных транспортных средств, в котором большинство новых моделей, выпущенных в текущем году, должны быть снабжены либо катализатором окисления, либо фильтром твердых частиц (либо обоими устройствами) для соответствия законодательству по выхлопам, вступающему в силу с января 2007г.

Также ожидается, что спрос на платину для производства автокатализаторов в Китае и других регионах мира продолжит расти в результате увеличения выпуска транспортных средств и ужесточения норм выхлопов. Кроме того, увеличение выпуска дизельных автомобилей (с повышенными вложениями металла) для экспорта в Европу будет способствовать дальнейшему росту спроса на платину для автокатализаторов в Южной Корее.

Автомобильный сектор Японии в 2011г. станет исключением из общей тенденции, предполагается, что спрос на платину снизится в результате более широкого использования на новых легковых автомобилях катализаторов на основе палладия. В то же время спрос будет относительно высоким в связи с установкой систем обработки выхлопных

газов в качестве оригинального оборудования на новые большегрузные дизельные транспортные средства.

Ожидается, что спрос на платину для промышленных областей применения в текущем году вновь увеличится. Дальнейший рост потребления металла для жестких дисков, согласно прогнозам, перевесит некоторое снижение закупок для стекольной промышленности.

Таким образом, фундаментальные факторы спроса и предложения на рынке платины остаются позитивными и любые сбои в ожидаемом увеличении поставок в текущем году приведут к сокращению предложения металла и увеличению заемных ставок. В то же время, вероятно, что спекулятивная активность на рынках металлов окажет более значительное влияние на цену на платину в краткосрочной перспективе, чем факторы спроса и предложения. В условиях все продолжающегося роста спроса на сырьевые товары и ожидаемого ослабления в текущем году доллара сохраняется значительный потенциал роста цен. В этой связи мы прогнозируем, что цена платины в течение следующих 6 месяцев может достичь 1250 долл. Напротив, в случае закрытия длинных позиций фондов спрос конечных потребителей, вероятно, ограничит нижний предел цены на уровне 1025 долл.

Статья поступила в редакцию 27.03.2011.

---

*ЛАРЧЕНКОВА Анастасия Александровна* – студент Воронежского государственного университета.

### Информация для авторов

Журнал «Новый университет» выходит в форме ежемесячного альманаха в сериях:

- **Экономика и право.**
- **Актуальные проблемы гуманитарных наук.**
- **Вопросы естественных наук.**
- **Технические науки.**

К публикации принимаются статьи студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, а также всех исследователей, которые желают опубликовать результаты своего исследования и представить их своим коллегам.

В редакцию журнала предоставляются **в отдельных файлах** по электронной почте следующие материалы:

1. Авторский оригинал статьи (на русском языке) в формате Word (версия 1997–2007).

Текст набирается шрифтом Times New Roman Cyr, кеглем 14 pt, с полуторным междустрочным интервалом. Отступы в начале абзаца – 0,7 см, абзацы четко обозначены. Поля (в см): слева и сверху – 2, справа и снизу – 1,5.

**Структура текста:**

- **Сведения об авторе/авторах:** имя, отчество, фамилия.
- **Название статьи.**
- **Аннотация** статьи (3-5 строчек).
- **Ключевые слова** по содержанию статьи (6-8 слов) размещаются после аннотации.
- **Основной текст статьи.**

Страницы **не нумеруются!**

Объем статьи – не ограничивается.

В названии файла необходимо указать фамилию, инициалы автора (первого соавтора). Например, **Иванов И.В.статья.**

Статья может содержать **любое количество иллюстративного материала**. Рисунки предоставляются в тексте статьи и обязательно в отдельном файле в формате TIFF/JPG разрешением не менее 300 dpi.

Под каждым рисунком обязательно должно быть название.

Весь иллюстративный материал выполняется оттенками **черного и серого цветов**.

**Формулы** выполняются во встроенном редакторе формул Microsoft Word.

2. Сведения об авторе (авторах) (заполняются на каждого из авторов и высылаются **в одном файле**):

- имя, отчество, фамилия (полностью),
- возраст (если статья подается в рубрику для молодых ученых «Свежий взгляд»),
- место работы (учебы), занимаемая должность,
- сфера научных интересов,
- ученая степень, ученое звание,
- адрес (с почтовым индексом), на который можно выслать авторский экземпляр журнала,
- адрес электронной почты,
- контактный телефон,
- название серии альманаха, в которую необходимо включить публикацию,
- необходимое количество экземпляров журнала.

В названии файла необходимо указать фамилию, инициалы автора (первого соавтора). Например, **Иванов И.В. сведения.**

**Адрес для направления статей и сведений об авторе: [ujourn@gmail.com](mailto:ujourn@gmail.com).**

**Мы ждем Ваших статей! Удачи!**